

<b>Zeitschrift:</b>	Schweizerische Zeitschrift für Soziologie = Revue suisse de sociologie = Swiss journal of sociology
<b>Herausgeber:</b>	Schweizerische Gesellschaft für Soziologie
<b>Band:</b>	19 (1993)
<b>Heft:</b>	1
<b>Artikel:</b>	Ökonomie auf dem Weg zur Sozialwissenschaft?
<b>Autor:</b>	Hettlage, Robert
<b>DOI:</b>	<a href="https://doi.org/10.5169/seals-814817">https://doi.org/10.5169/seals-814817</a>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 09.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

## ÖKONOMIE AUF DEM WEG ZUR SOZIALWISSENSCHAFT?

*Robert Hettlage*

Universität Regensburg, Lehrstuhl 1 für Soziologie

### 1. Zur neoklassischen Deutung der Ökonomie als Sozialwissenschaft

Jüngst hat Gary Becker den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften 1992 zugesprochen bekommen. Dieses Ereignis hat größere Aufmerksamkeit in der Presse gefunden als die Ehrung mancher seiner Vorgänger. Der Grund liegt darin, daß hier anscheinend jemand ausgezeichnet wird, der die Nationalökonomie in die Sozialwissenschaft zurückbringt (Frey 1992, 38), indem er Themen auf ökonomische Weise – also mit dem Rationalansatz des Kostenkalküls und der Nutzenschätzung – behandelt, die bisher die Domäne der Politikwissenschaft, Psychologie, Soziologie, Rechtswissenschaft etc. waren. So gibt es seit neuestem eine Ökonomie der Familie, der Kriminalität, der Scheidung, der Bildung, der Rassendiskriminierung usw. Dagegen wäre nichts einzuwenden, wenn dahinter nicht die alten, neoklassischen, immer wieder kritisierten Annahmen hervorschauen würden, die sich nunmehr als sozialwissenschaftliches Werkzeug mit dem Anspruch auf *Alleinvertretung* empfehlen.

Um so erfreulicher ist es, daß Bürgenmeier just zur gleichen Zeit den Ruf nach einem Paradigmawechsel erhebt, um aus der Sackgasse der Neoklassik herauszukommen. Sein Appell dürfte um so wirksamer sein, als die Kritik nicht von den ökonomisch bedrängten Sozialwissenschaftlern, sondern von einem Ökonom selbst kommt. Daß ein solcher Perspektivwechsel in den Wirtschaftswissenschaften not tut, macht der Aufsatz von Bürgenmeier in wenigen Strichen klar.

- (1) Er zeigt, daß die Neoklassik schon der *Geschichte* des Faches nicht genügend Rechnung trägt, sondern mit dieser sehr selektiv umgegangen ist. Sogar einer der Gründerväter dieser Richtung – Leon Walras – hat eine viel breitere oder tiefere gesellschaftliche Perspektive gehabt, ist aber nur mit seiner mathematisierten Gleichgewichtsanalyse wahrgenommen worden. Vermutlich hat sich die Neoklassik in ihre Denkschemata deshalb so eingeschlossen, weil die Entwicklung einer „politischen Ökonomie“ oder einer „Sozialökonomie“ vom real existierenden Sozialismus zu stark und fälschlicherweise für sich in Besitz genommen worden war und man

sich davon mit Recht abheben wollte. Nach der heutigen weltpolitischen Umbruchssituation fallen die Berührungsängste und Abgrenzungsstrategien aber weitgehend ins Leere.

- (2) Eine zweite Stoßrichtung des Angriffs geht auf die *Methoden*, deren Rigorosität z. T. mit tautologischen Konzepten erkauft wird. Außerdem werden „Externalitäten“ konstruiert, deren Erforschung man im Fall möglicher „Modell-Verschmutzung“ an andere Wissenschaften delegieren (und somit die Theorie wieder „reinigen“) kann, sofern diese Erklärungsbe- mübung überhaupt als nötig erachtet wird. Diese Kritikpunkte sind bekannt, haben aber in den neoklassisch dominierten Wirtschaftswissenschaften erstaunlich wenig Resonanz gefunden. Auch Beckers Ausweitung des ökonomischen Blicks auf andere – als bisher für genuin wirtschaftlich erklärte – Lebensbereiche bringt hierzu keine Lösung.
- (3) Schließlich wirft Bürgenmeier dem vorherrschenden ökonomischen Denken *Institutionenvergessenheit* vor. Märkte sind soziale Gebilde, deren Funktionsweise beispielsweise über einen institutionalistischen Ansatz erforscht werden könnte. Zwar sind die Institutionalisten in der Wirtschaftswissenschaft geduldet, werden aber dennoch mit ihrem Argumentationstypus weitgehend an den Rand gedrängt. Auf diese Weise kann man die an sich zwingende Interdisziplinarität weiter vor sich herschieben oder gar das ökonomische Paradigma als definitionsgemäß interdisziplinär – nämlich gleichzeitig sozialwissenschaftlich – uminterpretieren.

Zu diesen Gesichtspunkten möchte ich kurz Stellung nehmen.

## 2. Selektive Wahrnehmung und intellektueller Mauerbau

Daß die Neoklassik die Marktteilnehmer als *ahistorisch* Handelnde versteht, zeigt sich an dem immer wieder aufgeführten Beispiel der Konsumpräferenzen und ihrem Wandel, an der Schwierigkeit, die Entstehung von Inflation oder des partizipativen Trends in der Organisationstheorie wirklich zu erfassen. Andere Exempel lassen sich ergänzen. Wenn die Wirtschaftswissenschaften Sozialwissenschaften sein wollen, dann dürfen sie es sich nicht leisten, die Herkunft der Konsumpräferenzen *nicht erklären* zu wollen, sondern als *Datum* zu behandeln. Es ist dann auch nicht nur interessant, daß eine erhöhte Nachfrage einen bestimmten Effekt hervorruft, sondern ebenso, wie es dem zu einer Erhöhung der Nachfrage überhaupt kommt. Überdies zeigen die Hilflosigkeit vieler Unternehmen gegenüber der asiatischen Konkurrenz und die hohe Prominenz des japanischen Managementstils in den USA, daß der Rationalansatz

anscheinend nicht genügt. Tomer (1992, 75) macht klar, daß die bisherigen Mängel an Lernfähigkeit mit blinden Flecken in der amerikanischen Gesellschaft und Kultur zusammenhängen, die stark mit dem ökonomisch-rationalen Denkstil der Elite verknüpft sind. Natürlich ließe sich einwenden, daß sich der japanische Führungsstil, die Bildung von Betriebsclans, die Schaffung von Vertrauen, Zugehörigkeit und Partizipation eben lohnen – nur wird hier ein anderer Begriff von „Lohn“ eingesetzt und vereinnahmt.

Genau dies macht die Besonderheit des neoklassischen Ansatzes aus. Er arbeitet mit Modellannahmen über „den“ Menschen und unterstellt dabei die Händlergesellschaft des 18. Jahrhunderts. Daß schon Adam Smith dies für nicht-ausreichend erklärt hat, ist zwar bekannt, bleibt aber unwirksam. Weiterhin wird mit dem Bild des „homo clausus“ (Norbert Elias) operiert – so, als sei auf Seiten der Sozialwissenschaften dazu nie etwas Weiteres und Relevantes gesagt worden. (Es ist wirklich ein Vorwurf an die Soziologie, daß sie sich mit ihrer Perspektive nicht relevant machen konnte!) Dabei wird so getan, als könne man ohne unzulässige Verkürzung davon absehen, daß die moderne Wirtschaft und der wirtschaftlich Handelnde – trotz mancher Autonomisierungstendenzen – eingebettet sind in ein Raster sozialer Kräfte, Interessen, Ansprüche und fortlaufender, konkreter Vernetzungen von sozialen Beziehungen.

Daß alle Menschen gleich reagieren – wie Milton Friedman behauptet hat –, ist erst noch zu beweisen. Zumindest ist es eine fruchtbare Hypothese, daß Wirtschaftssubjekte, Betriebe, Manager z. T. wirtschaftlichen Anreizen, z. T. sozialen Einflüssen ausgesetzt sind (Granovetter 1985, 490). Das eröffnet wenigstens die Chance, das Erklärungssystem *komplexer* zu gestalten und persönliche Beziehungen, Netzwerke, Werte, Bindungen etc. einzubeziehen, die als mikrosoziale und makrosoziale Kräfte die Wettbewerbsmärkte umgeben. Die neoklassische Ökonomie versucht, sich diese Komplexität vom Leib zu halten, indem sie den wirtschaftlichen Akteur als „nur“ selbstinteressiert („selbstinteressiert-kooperierend“), zweckrational, kalkulierend, atomisiert und minimal betroffen durch soziale Beziehungen versteht. Sie wehrt sich damit gegen eine scheinbar übersozialisierte Sicht des Menschen, wie sie – wiederum angeblich – vom „Kollektivist“ Emile Durkheim in die Welt gesetzt wurde. Daß es sich hier um eine Verzerrung Durkheims handelt, scheint keine weitere Rolle zu spielen. Auch wird nicht gesehen, daß man sich diese Abgrenzung durch eine *untersozialisierte* Konzeption menschlichen Handelns erkauft (Granovetter 1985, 481 f.).

Die hohe Bemühung um Grenzerhaltung gegenüber sozialwissenschaftlichen Einflüssen bzw. der Anspruch, selbst die Sozialwissenschaft schlechthin zu sein, läßt es als reizvoll erscheinen, einmal nachzuforschen, wie es zur Herstellung –

und vor allen Dingen zur institutionellen Durchsetzung – der neoklassischen Schule an den Universitäten und von dort aus weiter in den Wirtschaftsorganisationen gekommen ist. Thomas Kuhns bahnbrechende Arbeiten zur *Paradigmabildung* könnten hier weiterhelfen. Sie machen klar, daß auch im Bereich der Wissenschaften nicht nur die Kraft des besseren Arguments und die unverrückbare Suche nach Objektivität zählen, sondern Denkrichtungen als soziale Prozesse zu begreifen sind,

- (1) die Lebenschancen vergeben, wobei persönliche Loyalitäten eine Rolle spielen,
- (2) deren Dynamik durch institutionelle Kämpfe (sprich: z. B. Besetzungen von Lehrstühlen) beschreibbar ist, und
- (3) mit deren Hilfe Bollwerke zur Abwehr äußerer Feinde (Zitier- und Kongreßgemeinschaften, Herausgeber- und Publikationsgemeinschaften etc.) aufgebaut werden.

Auf diese Weise läßt sich erklären, warum die Entscheidung für eine bestimmte Methodologie und eine gesonderte Wissenschaftskultur eine so hohe Überlebenschance hat (was natürlich nicht nur – aber *auch* für die Wirtschaftswissenschaften - gilt). Es würde gleichfalls plausibel machen, warum gegen die seit jeher eingewendeten fundamentalen Bedenken hinsichtlich

- (1) mancher hochkomplexer Tautologien,
- (2) der „unbefleckten Empfängnis“ der Grundannahmen bzw. des implizierten Werturteils, daß alle Präferenzen gleich zu berücksichtigen seien (Zintl 1990, 284),
- (3) der zum „Datum“ gewordenen Voraussetzung des methodologischen Individualismus eine so hohe Immunität entwickelt werden konnte.

Immerhin ist schon die Sprache, als genuin menschliche Besonderheit, jeweils eine intersubjektiv geteilte und generierte, also unabweisbar ein *soziales* Erbe! Vielleicht ist es wiederum so erstaunlich nicht, wenn man sich vor Augen hält, daß das Gewicht der hochstilisierten, ökonometrischen Techniken die Zerbrechlichkeit der Annahmen und Daten unter sich begräbt (Simon 1984, 40) und damit den selbstkritischen Blicken entzieht.

Simon schreibt dazu weiter: „The auxiliary assumptions one finds in neoclassical and keynesian analysis have no secure empirical base. They generally derive from the most casual of casual empiricisms. They are not adequately supported by aggregate data ... They are not adequately supported by micro-level data (data derived from actual studies of the decision – making processes

of consumers and in business firms), because such data have not been gathered systematically from most of the phenomena under study“ (Simon 1984, 51).

Um so erklärungsbedürftiger ist der hohe Geltungsvorsprung dieser Theorie. Es ist nicht unwahrscheinlich, daß sie den Kampf um die gültige Verständigungsbasis vorwiegend aufgrund verschiedener *wissenschaftssoziologisch* relevanter Faktoren vorläufig für sich entschieden haben könnte. Vielleicht hat Simon recht, wenn er dem Einwand, der Einbezug sozialer Fakten in das wirtschaftliche Erklärungsmodell würde die Aufgabe des Rationalitätsprinzips nach sich ziehen, damit begegnet, daß dieses Prinzip in der Realität schon längst aufgegeben wurde, zumal es sich empirisch nicht verteidigen läßt. Armchair-Theorie ist nicht weiter möglich; der erforderliche Forschungstypus kann nicht mehr auf statistischen Daten aus zweiter Hand ruhen, sondern verlangt nach direkter Beobachtung des menschlichen Verhaltens im Markt und in den Unternehmen. Sollen die Theorien in der Realität etwas treffen (und das ist ja wohl das, was von einer guten Theorie zu verlangen wäre), dann müßte von einem sozio-ökonomischen Handlungskonzept ausgegangen werden, in dem Motive, Erwartungen, Gewohnheiten, Ideologien, Trägheiten und Strukturzwänge miteinander verbunden werden. Daß dieses naheliegende Postulat nicht im ausreichenden Maße berücksichtigt wird, läßt darauf schließen, daß das weiterhin mit Zähnen und Klauen verteidigte Vorgehen „as usual“ selbst die *eigentliche soziologische Botschaft* ist, nämlich der Ausdruck des Kampfes einer Gilde oder Wissenschaftsgemeinde für eine Ideologie, eine politische Philosophie oder gar eine „Religion“ (Thurow 1983, 18).

Oder anders ausgedrückt: Wenn Preise den Nutzen messen und Nutzen sich in Preisen manifestiert, wenn Löhne sich durch Produktivität bestimmen, letztere aber wieder in Löhnen gemessen wird, dann haben wir es weniger mit wissenschaftlicher Erkenntnis als eher mit *anthropologisch* interessanten *Ritualen* der Selbstbestätigung und Selbsterfüllung von Wirksamkeit und Wahrheit dadurch zu tun, daß sie eben praktiziert werden (Hamilton 1984: 568).

### 3. Wirtschaftswissenschaft und Paradigmakonzept: Vor einer selbstreflexiven Wende?

Bürgenmeier betont mit Recht, daß die Wirtschaftswissenschaften im vollen Sinne Sozialwissenschaften erst noch werden müssen. Zu sehr ist ihr Paradigma darauf ausgerichtet, den Wirtschaftsakteur als zweckrational, selbstinteressiert, atomisiert – und damit nur minimal von sozialen Beziehungen beeinflußt –

darzustellen. Auf diese Weise gibt es wenig Anlaß, Wirtschaft *und* Gesellschaft miteinander zu verbinden. Man kann sich aus methodischen Gründen durchaus solche Selbstbeschränkungen auferlegen. Allerdings wäre es auch ein Akt der Ehrlichkeit, dies dann anzuerkennen und nicht unter der Hand einen universalen Geltungsanspruch einzufordern. Zumindest würde es guten Sinn machen, die Erweiterung des Blicks von den wirtschaftlichen Antrieben auf die sozialen Einflüsse wenigstens als interessante Forschungshypothese mitzuführen.

So plädiert R. Zintl mit guten Gründen dafür, den „*homo oeconomicus*“ und den „*homo sociologicus*“ nicht künstlich auseinanderzureißen. Beide rekonstruieren menschliches Verhalten aufgrund eines situativen, gesellschaftlichen Drucks. Nur werden jeweils andere Situationen zugrundegelegt, die solchen Druck erzeugen. In Wettbewerbssituationen geht man von Interdependenzen aus, die Erwartungen der weiteren Umwelt einklammern, während die Soziologie gerade solche mit Sanktionsdrohungen ausgestattete Verhaltenserwartungen in den Blick nimmt. Es liegt aber auf der Hand, daß beide Typen von Situationen nebeneinander, oder ineinander verschränkt, vorkommen (Zintl 1990, 276). Es dürfte sogar der Normalfall sein.

Das würde z. B. den Blick öffnen für die Rolle von *Mentalitäten* innerhalb der Markt- und Geldwirtschaft. Sie könnten zeigen, daß Rechenhaftigkeit, Zweckrationalität, methodische Lebensführung, Selbstinteresse etc., also die typischen Zeichen des „kapitalistischen Geistes“, nur in einem kulturspezifischen Rahmen wirksam werden. Dieser ist naturgemäß jeweils ein unterschiedlicher. Wirtschaftliche und gesellschaftliche Faktoren wirken zusammen. Die ersten ermöglichen, daß man auch in anderen Teilen der Welt seine Geschäfte machen kann, die letzteren erzwingen, daß man sie häufig nicht *so* machen kann, wie man sich das zuhause vorgestellt hat. Das Beispiel „Japan“ könnte den Wirtschaftswissenschaften langsam die Augen öffnen.

Auch die Wiedervereinigung Deutschlands hat deutlich gemacht, daß es nicht genügt, im ehemaligen Gebiet der Zentralverwaltung und autoritären Koordination von Wirtschaftsplänen Märkte einzuführen, wenn kulturelle Vorbehalte gegenüber dem Marktpartner bestehen. Die heutigen Schwierigkeiten mit der ostdeutschen Wirtschaft sind keineswegs nur solche, die allein mit dem Zusammenbruch von Absatzgelegenheiten in der ehemaligen UdSSR zu erklären wären. Alle, die die Verhältnisse aus der Nähe kennen, wissen, daß auch sozialstrukturelle (d. h. mit der Positionsverteilung zusammenhängende) und kulturelle (das symbolische Gerüst der Gesellschaft darstellende) Faktoren eine entscheidende Rolle spielen. Die „*Mauern im Kopf*“, die Widerstände, die Enttäuschungen, das Abtauchen nach unten, die gezielte Verständnislosigkeit und die Frustration sind anders gar nicht erklärbar. Sie sind eher dem Konflikt

von Verhaltensorientierungen zuzuordnen als etwa den Informations- und Opportunitätskosten – außer der Kostenbegriff wird so überdehnt, daß er auf alles anwendbar und damit als Definitionsinstrument unbrauchbar wird.

Daß Werte, Mentalitäten, Selbstdefinitionen etc. eine *eigene* Wirksamkeit und Berharrlichkeit aufweisen, hätte man wissen können, wenn man sich ein wenig mit dem sozialwissenschaftlichen Feld der Integration und Assimilation beschäftigt hätte. Diese aber sind eben nicht Bereiche, die der Wirtschaftswissenschaft und ihrem Erkenntnisstil automatisch zuwachsen. Das methodologische Leitbild des „*homo oeconomicus*“ (auch mit seinen Verfeinerungen) ist dabei nicht nur nicht hilfreich, sondern steht einer vertieften Erkenntnis sogar eher im Wege. Auch hier wird eine Erkenntnis-Prozedur, die ursprünglich nur als modellhafte „*als ob*“-Devise gemeint war, zum Selbstläufer mit ausgeweittem Erklärungsanspruch. Sie macht aber blind für den *hypothetischen* Charakter des Vorgehens, der verlangen würde, daß offensichtlich unrealistische oder in der Realität nur begrenzt auffindbare Verhaltensannahmen auch als solche benannt, relativiert und gegebenenfalls durch *neue* Hypothesen ersetzt werden (Hettlage 1990, 40 ff.). Alles andere läuft wiederum auf das hinaus, was Kuhn eindrücklich mit dem Paradigmakonzept beschrieben hat: Die geballte Kraft der „*Schule*“ wird darauf verwendet, das Annahmengerüst bzw. die spezifische „*scientific community*“ mit ihren Einflußchancen, Gratifikationsregeln und Positionsverteilungen unter allen Umständen intakt zu halten (Kuhn 1970).

Wohl unbeabsichtigt gibt die neoklassische Schule mit ihren einzelnen Klassen somit ein anschauliches Beispiel dafür ab, welche gewichtige Rolle *Institutionen* als Handlungsvorgaben spielen können, wie stark also Handeln immer in soziale Handlungsnetze und kulturelle „*belief systems*“ eingebettet ist. Galbraith, der ökonomische Querdenker, hat das klar gesehen. Schon 1956 hielt er fest, daß man mit dem Studium der Wirtschaftswissenschaften in der gängigen Form häufig ein Glaubenssystem lernt, das nicht nur in Beziehung zur allgemeinen Kultur, sondern auch zu Macht und Herrschaft steht. Es ist einer Kosmologie – wenn nicht einer Apologie – ähnlich, zumindest aber stellt dieses akademische Fach nicht selten eine Definition von Realität her, die Handlungsweisen legitimiert und den Blick von Machtrealitäten ablenkt (Galbraith 1972: 67). Auch wenn das vielleicht zu scharf formuliert ist, bleibt dennoch übrig, daß „*die*“ Ökonomie als Lehrgestalt (so, wie sie sich heute weithin „*durchgesetzt*“ (!) hat) einen Paradigmakampf führt, der abzielt auf „*the exclusion of lines of thought that are hostile or unsettling to the discipline or, a related matter, to an influential economic or political community*“ (Galbraith 1972, 56). Als weitgehend monolithisches System von Leitideen schafft sie eine professionelle und disziplinäre Kultur (Galbraith 1982, 518), vergibt Sta-

tus, verleiht Prestige, beeinflußt Entscheidungen und dominiert Diskurse, indem sie sagt, was getan werden soll. Sie stellt Verhaltensweisen „auf Dauer“ ein. Was anderes ist das als das Charakteristikum einer Institution? Darunter versteht man ein dauerhaftes, abstraktes Regel- und Ordnungssystem, das

- (1) Leistungsschwerpunkte sichert,
- (2) Eigenidentität herstellt,
- (3) legitime Durchsetzung ermöglicht und
- (4) Entlastung von „Offenheit“ anbietet.

Ob dieser Fokus *nur* den Neid des Paradigma-Outsiders Galbraith (der immerhin einmal Präsident der American Economic Association, aber eben auch Präsidenten-Berater, Botschafter und *homme de lettre* war) oder gar den enttäuschten Machtanspruch der prestige-ärmeren Soziologie widerspiegelt? Es wäre ein reizvolles und notwendiges Kapitel der Wissenschaftsgeschichte, die institutionalistische Betrachtungsweise nicht verstärkt nur *in* die Ökonomie einzuführen – wo sie dringend not tut –, sondern auch auf die Konstitution des Faches selbst anzuwenden. Bürgenmeiers Stellungnahme ist ein willkommener Anlaß, um über ein solches interdisziplinäres Projekt ernsthaft nachzudenken. Welch' anderer, als der um die Jahrhundertwende von Thorstein B. Veblen entwickelte und seither vertiefte Ansatz wäre geeigneter, den entsprechenden Vorstoß zu wagen?

W. Gordons Programm, wie der „*homo oeconomicus neoclassicus*“ „dezentriert“ werden könnte (1984, 369), beinhaltet nichts weniger, als einen grundlegenden Paradigmawechsel der Ökonomie hin zur Sozialwissenschaft:

- (1) Statt sich auf Gleichgewichtslagen zu fixieren, wären Vorgänge des institutionellen Wandels zu erforschen.
- (2) Statt Werte („Präferenzen“) und Normen als gegeben einzusetzen, wären sie als reziproke, interaktive Handlungsorientierungen, d. h. als Prozesse des Erwerbs und der Modifikation dieser Orientierungen zu studieren. (Für die Werbepraxis z. B. waren Präferenzen als „Daten“ immer schon uninteressant).
- (3) Statt Interaktion gänzlich vom Erwerbs- und Nutzenmotiv her aufzubauen, wären Entscheidungen über die effiziente Allokation knapper Ressourcen, Strategien, Kalküle, Wettbewerb, Kooperation, Verhandlungen, Abstimmungen etc. zu historisch-kulturellen Produkten zu verdichten, die in raumzeitlichen, komplexen, institutionellen (Interaktions-)Ordnungen hergestellt werden, sich habitualisieren, aber auch verändern.

- (4) In diesen institutionellen „Arrangements“ spielen Vorgänge des Wissenserwerbs, strukturelle Aspekte von Herrschaft, Ungleichheit, Gefolgschaft und Teilnahme, Machtressourcen, Machtdynamik (also auch z. B. Machtverfall!), aber auch kulturelle Aspekte der Sinndeutung und Legitimation, eine große Rolle.

Der Übergang von der Normalwissenschaft „as usual“ zur Neuformulierung gelingt nur, wenn das herrschende Paradigma durch bessere Erklärungen, interessantere Ergebnisse und höhere Praxisrelevanz in die Krise gerät (oder in diese gebracht wird). Aber solche wissenschaftliche Revolutionen sind den gesellschaftlichen Revolutionen in dieser Hinsicht nicht unähnlich, also keine Spaziergänge auf dem „St. Petersburger Newski-Prospekt“ – wie einer der berühmtesten Revolutionäre des 20. Jahrhunderts zu sagen pflegt.

## LITERATURVERZEICHNIS

- Bürgemeier Beat (1993), *La socio-économie : une approche interdisciplinaire*, in *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie – Revue Suisse de sociologie*, Vol. 19 (1).
- Frey Bruno S. (1992), Gary S. Becker – innovativer Sozialwissenschaftler, in *Neue Zürcher Zeitung* 242 vom 17./18.10.1992, 38.
- Galbraith John K. (1956), *American Capitalism*, 2. Aufl. Boston.
- Galbraith John K. (1972), *Economics, Peace and Laughter*. New York.
- Galbraith John K. (1982), *A Life in Our Times*. New York.
- Gordon Wendell (1984), *The role of institutional economics*, in *Journal of Economic Issues* 18, 369–381.
- Granovetter Mark (1985), Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in *American Journal of Sociology* 91, 481–510.
- Hall Richard H., Weiman Xu (1990), Run deep, run silent. Cultural influences on organizations in the Far East, in *Organization Studies* 11, 569–576.
- Hamilton David (1984), Economics: Science or Legend? in *Journal of Economic Issues* 18, 565–572.
- Hamilton David (1991), The meaning of anthropology for economic science: a case for intellectual reciprocity, in *Journal of Economic Issues* 25, 937–949.
- Hettlage Robert (1990), Die anthropologische Konzeption des Genossenschaftswesens in Theorie und Praxis. – Welche Chance hat der „homo cooperativus“? in Laurinkari Juhani (Hg.), *Genossenschaftswesen. Hand- und Lehrbuch*. München / Wien, 27–49.
- Kuhn Thomas S. (1970), Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen, 2. erweiterte Aufl. Frankfurt.
- Lipp Wolfgang (1990), Institution und Veranstaltung. Zur neueren Entwicklung institutionellen Bewußtseins in den Sozialwissenschaften, in Pankoke E. (Hg.), *Institution und technische Zivilisation*. Berlin, 31–50.
- Samuels Warren J. (1984), Galbraith on economics as a system of beliefs, in *Journal of Post Keynesian Economics* 7, 61–76.

- Simon Herbert A. (1984), On the behavioral and rational foundations of economic dynamics, in *Journal of Economic Behavior and Organizations* 5, 35–55.
- Thurow Lester C. (1983), *Dangerous Currents: The State of Economics*. New York.
- Tomer John F. (1992), The social causes of economic decline: organizational failure and redlining, in *Review of Social Economy* 50, 61–81.
- Zintl Reinhart (1990), Probleme des individualistischen Ansatzes in der neuen politischen Ökonomie, in Göhler G., Lenk K., Schmalz-Brunn R. (Hg.), *Die Rationalität politischer Institutionen. Interdisziplinäre Perspektiven*. Baden-Baden, 267–287.

*Adresse des Verfassers:*

Prof. Dr. Dr. Robert Hettlage  
Universität Regensburg, Lehrstuhl 1 für Soziologie  
Universitätsstrasse 31, D-8400 Regensburg