

Uwe Schimank

Kapitalistische Gesellschaft – differenzierungstheoretisch konzipiert

(Beitrag zur Tagung der Sektion Wirtschaftssoziologie der Deutschen Gesellschaft für Soziologie „Theoretische Ansätze der Wirtschaftssoziologie“, Februar 2008, Berlin)

Fragte man die sprichwörtlichen Menschen auf der Straße, ob wir in einer Gesellschaft leben, in der die Wirtschaft eine gesamtgesellschaftlich dominante Stellung innehat, dürfte die Antwort klar sein: Die große Mehrheit sähe das so. Bezogen auf die deutsche Gesellschaft konstatierte etwa die Wochenzeitung DIE ZEIT in ihrer Ausgabe vom 22. September 2005 eine „... gemeinsame Überzeugung von Wahlvolk, Medien und Politikern, dass für das künftige Wohl der Nation vor allem, wenn nicht gar ausschließlich wirtschaftliche Fragen maßgeblich seien. “Einige sprächen vielleicht vom Tandem Wirtschaft und Politik, manche gar vom Trio Wirtschaft/Politik/Massenmedien – aber das wären nur Verkomplizierungen dieses Gesellschaftsbilds, keine wirklich alternativen Sichtweisen.¹

Ein Blick in soziologische Gegenwartsdiagnosen seit den 1980er Jahren – und auch schon davor – ergibt ein ganz ähnliches Bild (Schimank 2002). Auch dort wird zumeist fraglos davon ausgegangen, dass gesellschaftsweite Strukturen und Dynamiken in der gesamten Moderne zutiefst auf Belange der Wirtschaft zugeschnitten sind und durch deren Operieren geprägt werden. Mehr noch: Die immer schon gegebenen Schattenseiten der wirtschaftlichen Dominanz des Gesellschaftsgeschehens werden wieder stärker betont. Ob es die Globalisierung oder der Neoliberalismus ist, der „flexible Kapitalismus“

¹ Eine Auswertung einschlägiger Items von Meinungsumfragen unter dieser Perspektive steht noch aus. Zu interessanten Facetten dieses Aspekts der Gesellschaftsvorstellungen siehe manche der Befunde über „lay people’s cognitive models of the economy“ bei Williamson/Wearing 1996), einige der Befragungsergebnisse bei Blendon et al. (1997) sowie Lökenhoff/Schimank (2004) als Bericht über eine explorative Studie.

(Sennett 1998) oder die „Arbeitsgesellschaft“, der die Arbeit ausgeht (Offe 1984): Stets werden Risiken für die gesellschaftliche Ordnung und die je individuelle Lebensführung akzentuiert, nicht etwa die Chancen, die mit einer Weltgesellschaft, einer Stärkung des Marktes und einer Flexibilisierung von Arbeitsverhältnissen doch auch verbunden sind. Selbst wo Gegenwartsdiaagnosen auf den ersten Blick wirtschaftsfern etwa von „Wissenschaftsgesellschaft“ (Kreibich 1986) oder von „Erlebnisgesellschaft“ (Schulze 1992) sprechen, liegt ausgesprochen oder unausgesprochen, aber unübersehbar der Wirtschaftsbezug auf der Hand: In erstgenannter Diagnose wird die Wissenschaft zwar nicht ausschließlich, aber doch vorrangig als Innovationsmotor wirtschaftlichen Wachstums thematisiert; und hinter letzterer Diagnose steht die wirtschaftlich erzeugte „Wohlstands-“, oder gar „Überflusgesellschaft“ mit ihrem „Erlebniskonsum“ als neuem Wachstumsmarkt.

Auch einige theoretisch fundiertere Perspektiven auf die moderne Gesellschaft räumen der Wirtschaft als gesellschaftlichem Teilbereich einen gesamtgesellschaftlichen Primat ein.² Dies gilt für alle Spielarten des Marxismus, aber – mit ganz anderen Vorzeichen - ebenso für die Volkswirtschaftslehre. Ersterer schreibt der kapitalistischen Wirtschaft letzten Endes alle gesellschaftlichen Übel zu, während die „bürgerliche“ Politische Ökonomie bis hin zu aktuellen Kodifizierungen der Neoklassik die wichtigsten Segnungen der Moderne in einer „freien Marktwirtschaft“ verankert sieht.

Die Benennungen, die der Wirtschaftsform der Moderne gegeben worden sind, sind zahlreich und sollen hier nicht rekapituliert werden. Wertneutral wie etwa von Max Weber, also ohne eingebauten kritischen Affekt, spreche ich hier von kapitalistischer Wirtschaft. Damit kann man feststellen, dass alle bisher aufgeführten Beobachter – auch wo ihnen diese Begrifflichkeit fremd ist oder gar als anstößig gilt - darin übereinstimmen, dass wir in einer kapitalistischen Gesellschaft leben: in einer Gesellschaft, die umfassend und zutiefst durch ihre kapitalistische

² Siehe nur Willke (2006) als knappen Überblick über die wirtschaftswissenschaftlichen Diskussionen.

Wirtschaft geprägt wird. „Der Kapitalismus ... ist zugleich eine Wirtschafts- und eine Gesellschaftsordnung.“ (Willke 2006: 8)

Die Kennzeichen dieser Wirtschaftsform sind bekannt (Kraemer 2001: 113/114; Willke 2006: 7-19): erstens die Verselbständigung einer als Gewinnstreben angelegten Tauschwertorientierung als Leitwert gegenüber einer Orientierung an der Produktion von Gebrauchswerten, und zweitens die Überführung aller Produktionsfaktoren – Natur, Kapital und Arbeit³ – in Waren, die gemäß dieser Tauschwertlogik ge- und behandelt werden. Nun sind dies genau diejenigen Merkmale, die – aus der Perspektive einer Theorie gesellschaftlicher Differenzierung betrachtet – strukturell die gesellschaftliche Ausdifferenzierung des Wirtschaftssystems tragen. In Tauschwertorientierung und Warenförmigkeit der Produktionsfaktoren manifestiert sich die „Entbettung“ des Wirtschaftsgeschehens aus allen anderen gesellschaftlichen Sphären – anders gesagt: die teilsystemische Autonomie der Wirtschaft.⁴ Insoweit stimmt also die differenzierungstheoretische Perspektive auf die moderne Wirtschaft mit deren Kennzeichnung als kapitalistisch überein: Eine funktional ausdifferenzierte *ist* eine kapitalistische Wirtschaft. Ist aber deshalb eine funktional differenzierte eine kapitalistische *Gesellschaft*?⁵

Sowohl Talcott Parsons' als auch Niklas Luhmanns Varianten der differenzierungstheoretischen Perspektive bestreiten vehement einen gesamtgesellschaftlichen Primat der Wirtschaft in der Moderne.⁶ Für Parsons (1966: 174/175) gehört eine solche Sichtweise als „Ein-Faktor-Theorie“ in die „Kindergartenstufe“ gesellschaftstheoretischen Denkens, und Luhmann spricht ähnlich abschätzig von „alteuropäischen“ Relikten im Selbstverständnis der Moderne. Er gesteht wissenssoziologisch zu, dass diese Befangenheit die gesamt Moderne durchziehe und auch heute nach wie vor nicht nur im Alltagsdenken und der Medienberichterstattung,

³ Häufig wird mittlerweile Wissen als vierter Produktionsfaktor genannt – spätestens in Diagnosen der „Wissensgesellschaft“ (Stehr 1994). Dabei handelt es sich jedoch, genauer besehen, um einen Teilaspekt des Faktors Arbeit.

⁴ Siehe Karl Polanyis (1944) klassische Analyse.

⁵ Auch Klaus Kraemer (2001: 123-128) betont diesen zunächst einmal zu machenden Unterschied.

⁶ Zu beiden siehe die wirtschaftssoziologische Diskussion von Beckert (1997: 199-348).

sondern auch in größeren Teilen der Sozialwissenschaften vorherrschend – doch sie müsse eben durch Differenzierungstheorie überwunden werden.

Zusammengefasst: Dass wir in einer kapitalistischen Gesellschaft leben, erscheint den einen als so selbstverständlich, dass man darüber gar nicht weiter reden muss, während andere diese Vorstellung als so überholt erachten, dass sie darüber nicht länger reden wollen. Im Zusammenspiel dieser beiden Einschätzungen ergibt sich eine nahezu vollständige Nicht-Befassung mit der Frage, *ob* wir in einer kapitalistischen Gesellschaft leben.

Diese Frage ist zunächst theoretisch, sodann empirisch zu klären. Letzteres kann erst beginnen, wenn ersteres getan worden ist, weil man natürlich wissen muss, wonach überhaupt in der Fülle der gesellschaftlichen Wirklichkeit zu suchen ist, wenn man prüfen will, ob eine von niemandem als existent bezweifelte kapitalistische Wirtschaft eine kapitalistische Gesellschaft mit sich bringt. Ich will deshalb im Weiteren aus einer differenzierungstheoretischen Perspektive das Programm einer theoretischen Beweisführung umreißen, wobei ich nicht nur aus Platzgründen, sondern auch deshalb, weil Vieles erst angedacht ist, durchgängig thesenhaft mit der Gefahr der Apodiktik argumentieren muss – in der Hoffnung, dass diese oftmals noch sehr tastenden Thesen andere dazu anregen, mir weitere Anregungen zu ihrer Ausarbeitung zu geben.

In einem ersten Schritt werde ich ganz kurz andeuten, warum traditionelle, anthropologisch fundierte Beweisführungen in der Sache nicht weiterführen. Der zweite Schritt – Hauptteil des Beitrags - stellt dann meine eigene Linie einer theoretischen Beweisführung vor. Diese besteht aus einem Strang, der strukturelle Argumente herausstellt, wobei Beziehungsstrukturen zwischen Wirtschaft und anderen gesellschaftlichen Teilsystemen im Zusammenhang mit Binnenstrukturen der Wirtschaft gesehen werden; ein paralleler zweiter Strang zieht wissenssoziologische Argumente heran. Der dritte Abschnitt schneidet abschließend noch kurz die Frage an, welche Konsequenzen die soziologische Gesellschaftsforschung zu ziehen hätte, gäbe es einen nicht nur

theoretisch plausibel konzipierten, sondern auch empirisch aufgewiesenen gesamtgesellschaftlichen Primat der kapitalistischen Wirtschaft.

1 Die fehlgeleitete anthropologische Begründung des Kapitalismus

Die traditionelle marxistische Beweisführung in punkto kapitalistischer Gesellschaft beruht auf einem spezifischen anthropologischen Verständnis von Arbeit.⁷ Dieses Argument entfaltet sich in drei Schritten. Erstens wird Arbeit als tätige, durchaus auch kooperative – also Sozialität mit beinhaltende - Auseinandersetzung der Menschen mit der Natur zum Zweck der eigenen Daseinsbewältigung begriffen und so zur primären Angelegenheit menschlichen Lebens erklärt. Zweitens wird Arbeit zum Inbegriff von Wirtschaft definiert. Aus beiden Aussagen wird dann drittens geschlossen, dass die Wirtschaft das Zentrum menschlicher Gesellschaft bildet: weil eben in ihr die wichtigste, alles andere ermöglichende Aktivität des menschlichen Lebens und Zusammenlebens stattfindet. So ist Karl Marx' (1859: 8) Behauptung, dass „... die Anatomie der bürgerlichen Gesellschaft in der politischen Ökonomie zu suchen sei ...“, also „in den materiellen Lebensverhältnissen“, zu verstehen. Der gesamtgesellschaftliche Primat der Wirtschaft als ein je historisches Ensemble von Produktivkräften und dazu passenden Produktionsverhältnissen war damit im übrigen überhistorisch begründet, nicht etwa bloß auf die moderne Gesellschaft gemünzt. – in der Moderne tritt dieser Wesenskern menschlicher Gesellschaft nur unübersehbar in Erscheinung.

Jedes der drei Teilargumente kann man mit großen Fragezeichen versehen. Erstens ist zu fragen, ob tatsächlich Arbeit – und wenn ja, ob

⁷ Als insgesamt repräsentative, wenngleich im Detail verfeinerbare und modifizierungsbedürftige orthodoxe Darlegung siehe nur Holzer (1978: 164-194). Ferner als Überblick auch Bader et al. (1976: 32-39) sowie z.B. Mandel (1962: 19/20) oder Kosik (1967: 194-204) für die lapidare Übernahme dieser anthropologischen Prämisse in verschiedenen Strömungen des „westlichen Marxismus“. Nur der strukturalistische Marxismus erteilt allen anthropologischen Begründungen seiner Gesellschaftskonzeption eine rigorose Absage, weil er den „Humanismus“ jeglichen anthropologischen Denkens als eine bürgerliche Ideologie einstuft (Althusser 1964). Andere Begründungen dafür, dass die Gesellschaft eine „Struktur mit Dominante“ und Wirtschaft in der modernen Gesellschaft die „Dominante“ bildet (Althusser/Balibar 1968: 127-132, 289-300), werden jedoch nicht geliefert, also offenbar nicht für nötig erachtet.

Arbeit allein - das Zentrum der *conditio humana* bildet? Warum nicht Weltoffenheit als noch grundlegendere Bestimmung der „exzentrischen Positionalität“ (Plessner 1928) des Menschen? Oder warum nicht Arbeit und Interaktion (Habermas 1968) – letztere verstanden als Aktivität des Austausches wechselseitiger Anerkennung?⁸ Zweitens ist die eineindeutige Verknüpfung von Arbeit, weiterhin im engen Verständnis einer tätigen Auseinandersetzung mit Natur, und Wirtschaft wenig überzeugend – erst recht, wenn man die ausdifferenzierte Wirtschaft der modernen Gesellschaft in den Blick nimmt. Zum einen findet mindestens auch im Gesundheitswesen und in der Wissenschaft, also in zwei nicht der Wirtschaft subsumierbaren gesellschaftlichen Teilbereichen, eine tätige Auseinandersetzung mit Natur statt. Zum anderen ist bei immer mehr Produktionstätigkeiten nicht erst in der heutigen Wirtschaft der Bezug zur materiellen Daseinsbewältigung des *homo sapiens* sehr weit hergeholt, wenn man einerseits nur an sogenannte Luxusgüter wie Diamantenschmuck oder Fernreisen oder andererseits an die „Symbolarbeiter“ (Reich 1992) des wissensgesellschaftlichen Kapitalismus denkt. Drittens schließlich ist selbst dann, wenn die beiden ersten Teilargumente stimmig wären, der Schluss auf den gesamtgesellschaftlichen Primat der Wirtschaft noch nicht zwingend. Warum könnte der Primat nicht dennoch z.B. der Politik zukommen, die die lebensnotwendigen knappen Arbeitsprodukte des Wirtschaftsgeschehens im Interessenkampf verteilt – oder der Religion, deren Weltdeutung jene Ideen hervorbringt, die überhaupt erst die Interessen formieren, die den Kampf um die Allokation von Gütern und Dienstleistungen bestimmen?

Ohne diese kritischen Fragen vertiefen zu können, ziehe ich daraus den Schluss, die anthropologische Begründungslinie für einen gesamtgesellschaftlichen Primat der Wirtschaft auf sich beruhen zu lassen. Nicht die überhistorische *conditio humana*, sondern die Beschaffenheit der modernen Gesellschaft soll daraufhin befragt werden,

⁸ Dieses Dual findet sich dann auch etwa bei Hartmut Esser (1999: 92-97), für den Handeln in der menschlichen Gesellschaft stets auf die Produktion der beiden „Primärgüter“ physischen Wohlbefindens und sozialer Wertschätzung hinausläuft.

ob sich aus ihr ein solcher Primat ergibt. Es geht also darum, wie eine funktional differenzierte Gesellschaft mit einer teilsystemisch ausdifferenzierten kapitalistischen Wirtschaft eine „Struktur mit Dominante“ (Althusser/Balibar 1968: 127-132, 289-300) sein kann.

2 Ein Drei-Komponenten-Modell des Kapitalismus

Sichtet man diejenigen – teilweise lediglich als vage Spekulationen artikulierten - Denkfiguren, die auf dieser Linie für einen gesamtgesellschaftlichen Primat der Wirtschaft in der Moderne angeführt werden, kann man zunächst mit einer elementaren differenzierungstheoretischen Unterscheidung zwei Richtungen des Überlegens auseinanderhalten. Zum einen werden *intersystemische* Strukturen und Dynamiken angesprochen, die das Wirtschaftssystem in seinen Beziehungen zu allen anderen Teilsystemen der modernen Gesellschaft auszeichnen; zum anderen werden nirgendwo sonst vorfindbare *intrasystemische* Strukturen und Dynamiken benannt, die innerhalb des Wirtschaftssystems das dort stattfindende Geschehen bestimmen. Bei genauerem Hinsehen erkennt man, dass beide Argumentationsrichtungen nur miteinander verknüpft die Beweislast zu tragen vermögen. Erst wenn intrasystemisches Geschehen der Wirtschaft intersystemisch folgenreich in alle anderen gesellschaftlichen Teilsysteme ausstrahlt, kann man davon sprechen, dass eine kapitalistische Wirtschaft eine kapitalistische Gesellschaft ergibt. Hinzu tritt weiterhin eine analytisch völlig unabhängige dritte Argumentationslinie, die wissenssoziologisch ansetzt und die kapitalistische Gesellschaft als ein handlungsprägendes *Deutungsmuster* begreift.

2.1 Intersystemische Zentralität der Wirtschaft

Ich wende mich zunächst den intersystemischen Ausstrahlungen der kapitalistischen Wirtschaft zu, weil sich in diesen gleichsam relational die kapitalistische Gesellschaft als Effekt ablesen lässt. Die These lautet, dass die Wirtschaft im Interdependenzgefüge aller gesellschaftlichen Teilsysteme eine herausgehobene Position innehat.

Auf einen Typ von Argument, der in überhistorischem Gewand auch in der anthropologischen Begründung enthalten ist, sollte man bei der Ausarbeitung dieser These dezidiert verzichten: dass nämlich die Leistungen, die die Wirtschaft für die anderen Teilsysteme und darüber für die Gesellschaft insgesamt erbringt, unentbehrlicher seien als die entsprechenden Leistungen anderer Teilsysteme. Ganz abgesehen davon, dass sich bei Unentbehrlichkeit die Steigerungsform des Komparativs logisch verbietet, gilt: Fast alle Teilsysteme der modernen Gesellschaft – man könnte hiervon wohl höchstens den Sport ausnehmen (Schimank 2001) – erbringen für mehr oder weniger viele oder gar für alle der je anderen Teilsysteme Leistungen, ohne die diese ihre eigene Leistungsproduktion nicht auf dem gegebenen Niveau aufrechterhalten könnten, womit dann auch über kurz oder lang als Kettenreaktion der gesamtgesellschaftliche Reproduktionszusammenhang in eine Krise geriete. Es ist zwar richtig, dass die Intimbeziehungen ebenso wie die Politik, das Militär ebenso wie das Bildungswesen, die Kunst ebenso wie die Wissenschaft auf mannigfache und mannigfaltige wirtschaftlich produzierte Güter und Dienstleistungen existentiell angewiesen sind; doch ebenso unzweifelhaft benötigen alle jeweils anderen Teilsysteme einschließlich der Wirtschaft u.a. rechtlich garantierte Konfliktlösungen, politisch bereitgestellte kollektiv bindende Entscheidungen, wissenschaftlich fundierte Technologien oder die vom Bildungssystem qualifizierte Personen. Unentbehrlichkeit heißt dabei stets auch: Unersetzbarkeit. Die funktionale Differenzierung der modernen Gesellschaft schafft Teilsysteme, die in ihrer Spezialisierung nicht durch Leistungen anderer Teilsysteme substituierbar sind: Politik kann z.B. keine Leistungsdefizite der Erziehung ausgleichen, Wissenschaft nicht solche der Intimbeziehungen. Luhmann (1979: 220) schlussfolgert entsprechend: „Wenn es zutrifft, daß alle diese Funktionen erfüllt werden müssen, um die Gesellschaft auf ihrem jetzigen Entwicklungsniveau zu halten, und wenn es damit zutrifft, daß jedes Funktionssystem gesellschaftlich vermittelt von allen anderen abhängt, schließt das die Prominenz einer von ihnen als die herrlichste ... und auch jede feste Rangordnung unter ihnen aus.“

Die herausgehobene Position der Wirtschaft im Interdependenzgefüge der gesellschaftlichen Teilsysteme rührt vielmehr aus etwas ganz anderem her: Die Wirtschaft und nur sie versorgt die gesamte moderne Gesellschaft mit *Geld* – und diese Ressource der Leistungsproduktion nicht nur der Wirtschaft, sondern aller anderen Teilsysteme ist nicht, wie Parsons (1963a; 1963b; 1964; 1968) und Luhmann (1976; 1997: 316-396) es darstellen, einfach ein symbolisch generalisiertes Kommunikationsmedium neben anderen wie Macht oder Liebe oder Wahrheit.⁹ Geld ist vielmehr – wie auch Georg Simmel (1900) in vielen Beobachtungen herausstellt – dasjenige symbolisch generalisierte Kommunikationsmedium, das sachlich – einschließlich räumlich - und sozial viel universeller einsetzbar ist als andere. So ist legitime Macht an Territorien, inhaltlich umschriebene Befugnisse und befugte Positionen gebunden. Wahrheit können nur Experten handhaben, und jede Wahrheit ist – wie eine Ware - inhaltlich spezifiziert und daher nur in dem passenden Kontext zu gebrauchen. Bei Liebe sind die Einsatzmöglichkeiten zwar sachlich vielfältig, aber in sozialer Hinsicht extrem reduziert. Geld hingegen ist global; es vermag fast alles zu kaufen, und vor allem ohne zeitlich heute vorausbestimmen zu müssen, was morgen gekauft wird; es kann von jedem gegenüber jedem gehandhabt werden; und es ist am eindeutigsten quantifiziert. Dieser unvergleichliche Generalisierungsgrad des Geldes verschafft dem Teilsystem, aus dem es herkommt, Möglichkeiten der Infiltration aller anderen Teilsysteme, die das Wahrheitsmedium der Wissenschaft oder auch das Machtmedium der Politik nicht bieten.

Diese Infiltration vollzieht sich auf zwei prinzipiell unabhängig voneinander vorstellbaren Wegen, die jedoch faktisch vielfach parallel verlaufen. Der eine Weg ergibt sich daraus, dass andere gesellschaftliche Teilsysteme ihren Geldbedarf nur zum geringen Teil im direkten Austausch mit der Wirtschaft decken können, größtenteils jedoch auf zwei Mittler angewiesen sind. Ein direkter Austausch liegt z.B. dann vor, wenn ein

⁹ Habermas (1980) hat schon früh auf Besonderheiten des Geldmediums hingewiesen; neuerdings arbeitet Christoph Deutschmann (1999; 2007a) dezidiert die Unvergleichbarkeit von Geld und anderen Medien heraus – siehe ferner mit ähnlicher Stoßrichtung Paul (2004) sowie Kuchler (2005). Auch Parsons und Luhmann haben stets zugestanden, dass Geld das am weitesten entwickelte der Medien sei, ohne aus dieser Beobachtung jedoch weitere Schlüsse zu ziehen.

Forschungsinstitut bezahlte Auftragsforschung für ein Unternehmen betreibt oder ein Spitzensportler, solange er erfolgreich ist, von einem Unternehmen gesponsert wird, das dann von seinem positiven Image profitiert. Diese direkt ertauschten Gelder reichen jedoch bei weitem nicht aus, um die Leistungsproduktionen aller anderen Teilsysteme zu finanzieren. Der eine deshalb zum Einsatz kommende Geldvermittler für diese Teilsysteme ist der Staat als Zentrum des politischen Systems. Von „Staatsknete“ wird das Militär so gut wie ausschließlich, werden – neben dem politischen System selbst - das Rechts-, das Religions-, das Bildungs- und das Gesundheitssystem in überwiegendem Maße sowie das Wissenschafts-, das Kunst- und das Sportsystem, das System der Intimbeziehungen und der Journalismus in nennenswertem Maße finanziert;¹⁰ und auch in die Wirtschaft selbst fließen im übrigen als Staatsaufträge und Subventionen noch erhebliche Gelder zurück. Der Staat treibt all dieses Geld als Steuerstaat aus der Wirtschaft ein (Hickel 1976).¹¹ Der andere Vermittler von in der Wirtschaft produziertem Geld an andere Teilsysteme sind die privaten Haushalte, differenzierungstheoretisch betrachtet oft – wenn es sich nicht um Singles handelt – als Paare oder Familien aus dem Teilsystem der Intimbeziehungen heraus auftretend.¹² Sie konsumieren nicht nur Güter und Dienstleistungen der Wirtschaft, sondern zahlen auch Gebühren für manche Leistungen des politischen Systems, des Rechts-, des Kunst- und des Bildungssystems sowie des Systems des Journalismus, Mitgliedsbeiträge für Organisationen des politischen Systems, des Sport- oder Kunstsystems und spenden vielleicht noch Gelder für die Kunst, den Sport oder die Religion. Dieses Geld der privaten Haushalte stammt, abgesehen von ererbtem Besitz, hauptsächlich aus Arbeitseinkommen,

¹⁰ Auch dort, wo es wie beim Gesundheitssystem um staatlich auferlegte Versicherungen geht, oder wie bei den großen Kirchen in Deutschland um staatlich auferlegte Spezialsteuern, agiert der Staat als Geldvermittler.

¹¹ Der vormoderne Staat finanzierte sich und seine Leistungen aus eigenen Erträgen und Einkommen etwa landwirtschaftlicher Produktion, oder durch Kriegsbeute. Der moderne Staat ist in dieser Hinsicht weitgehend enteignet worden und muss daher seine finanziellen Ressourcen durch die Abschöpfung eines Teils der wirtschaftlichen Einkommenserzielung akquirieren. Dies geschieht in Form verschiedener Arten von Steuern.

¹² Zu dieser Verbindung siehe Parsons/Smelser (1956: 70-72).

das in der Wirtschaft oder in den Arbeitsorganisationen anderer Teilsysteme – die es dann aber wiederum letztlich direkt oder indirekt aus der Wirtschaft erhalten haben – verdient worden ist; hinzu kommen mehr oder weniger hohe Anteile an wohlfahrtsstaatlichen Geldtransfers.

Sowohl der direkte Austausch mit der Wirtschaft als auch beide Mittler – Staat und private Haushalte – üben nun über das Geldmedium einen *Ökonomisierungsdruck* auf die anderen gesellschaftlichen Teilsysteme aus, in dem sich der gesamtgesellschaftliche Primat der Wirtschaft manifestiert. Dies wird, obwohl es seiner generellen differenzierungstheoretischen Perspektive nicht entspricht, interessanterweise von Luhmann (1981: 401) bemerkt, wenn er aus dem Tatbestand, dass fast alle Teilsysteme der modernen Gesellschaft in starkem Maße mit formalen Organisationen durchsetzt sind, schlussfolgert: Es „... sind alle Organisationen an die Wirtschaft angeschlossen, nämlich insofern, als sie konsumieren, und insofern, als sie Arbeitsplätze bereitstellen, also Gelegenheit bieten, Geld zu verdienen. Wirtschaft ist ein funktionsspezifisches, gleichwohl aber universelles, bis in die hintersten Winkel durchgreifendes Teilsystem der Gesellschaft.“¹³ Abgesehen vom gleich noch näher zu betrachtenden Lohnarbeitsnexus, der hier mit anklingt, lautet das Argument also: „Organisation ist nur möglich, weil Geld zur Verfügung steht.“¹⁴ Und Luhmann fragt, „... ob über diese Kette: Geldabhängigkeit der Organisationen → Organisationsabhängigkeit der meisten Funktionssysteme nicht eine latente Dominanz der Wirtschaft in der modernen Gesellschaft sich durchsetzt.“ An anderer Stelle wiederholt Luhmann (2000: 467/468) das Argument so: „Jede Organisation muss bei ständigem Abfluss von Geld dafür sorgen, dass sie wieder zu Geld kommt. Das gibt dem

¹³ Diese Überlegung muss in einem Punkt präzisiert werden: Luhmann meint hier nicht Organisationen generell, sondern primär Arbeitsorganisationen, die deshalb, weil sie die Beiträge ihrer Mitarbeiter mit Geld entlohnen, beständig Geld benötigen (Schimank 2000: 315-320). Auf ehrenamtlicher Mitarbeit beruhende Interessenorganisationen sind nicht in dem von ihm beschriebenen Ausmaß permanent geldabhängig – werden es freilich schnell in dem Maße, wie sie spätestens bei Größenwachstum Ehrenamtlichkeit durch bezahltes Personal substituieren.

¹⁴ Siehe auch Axel Paul (2004: 50): „Geld ist ... die wesentliche nicht-organisatorische Voraussetzung von Organisation.“

Wirtschaftssystem, das allein für Geld sorgen ... kann, eine überragende Bedeutung ...¹⁵

Man könnte fragen, was diese über Organisationen konstituierte Geldabhängigkeit aller gesellschaftlichen Teilsysteme davon unterscheidet, dass sie etwa auch abhängig davon sind, dass die rechtliche Konfliktschlichtung funktioniert oder sie mit wissenschaftlichen Wahrheiten zur immer weiteren Rationalisierung ihrer Leistungsproduktionen versorgt werden. Mit und zugleich gegen Parsons könnte man auf seine „cybernetic hierarchy of control“ verweisen, in der das Geld als Kommunikationsmedium der Wirtschaft die gesamtgesellschaftlich wichtigste, weil universell verwendbare „energetische“, vielfältigste Handlungs- und Leistungszusammenhänge ermöglichende Kraft darstellt (Parsons 1961: 171-177; Schimank 1996: 112-116). Parsons (1966: 174/175, Hervorheb. weggel.) selbst bezeichnet sich zwar wegen „der überwiegenden Bedeutung der kybernetisch höchstrangigen Elemente für die Strukturierung von Systemen des Handelns“ als „Kultur deterministen“, sieht also letztlich einen Vorrang der „regelnden“ vor den „energetischen“ Faktoren. Wenn man aber mit Luhmann die Polykontextualität funktionaler Differenzierung ernst nimmt, muss man bezüglich der „regelnden“ Faktoren davon ausgehen, dass diese entweder untergeordnete und sachlich begrenzte fremdreferentielle Programmstrukturen wie etwa Recht im Kunst- oder Bildungssystem darstellen oder als jeweils teilsystemische Leitorientierung zwar allen anderen Orientierungen übergeordnet sind – dies aber eben nur im Rahmen des jeweiligen Teilsystems und nicht gesellschaftsweit. Damit vermittelt allein Geld einen Totalzugriff auf Gesellschaft, der zwar nicht „regelnd“, aber als vorhandene bzw. fehlende „Energie“ überall ermöglichend wirkt - oder eben Dinge unmöglich macht.

Der über Geldbedarf vermittelte Ökonomisierungsdruck auf Arbeitsorganisationen kann sich in fünf Stufen äußern (Schimank/Volkman 2008):

¹⁵ Um sodann freilich „optische Verzerrungen“ zu vermuten, also seine übliche wissensoziologische Relativierung anzubringen.

- Stufe 1: kein Kostenbewusstsein bei der jeweiligen teilsystemischen Leistungsproduktion – Geld zur Kostendeckung ist für diejenigen Akteure, die über die Ausgestaltung der Leistungsproduktion entscheiden, problemlos gegeben;
- Stufe 2: Kostenbewusstsein als „Soll-Erwartung“ (Dahrendorf 1958: 37-39) – die Kosten sollen zur Kenntnis genommen werden, und wo es leicht fällt, soll gespart werden;
- Stufe 3: Kostenbewusstsein als „Muß-Erwartung“ – die Leistungsproduktion darf keine Verluste machen;
- Stufe 4: Gewinnerzielung als „Soll-Erwartung“ – über Verlustvermeidung hinaus sind bescheidene Gewinne willkommen;
- Stufe 5: Gewinnsteigerung als „Muß-Erwartung“ – mit der Leistungsproduktion soll primär möglichst viel Geld verdient werden.

Während Unternehmen als Organisationen des Wirtschaftssystems immer schon mindestens Stufe 3, eigentlich aber Stufe 4 erreichen müssen,¹⁶ können die Entscheidungsträger von Arbeitsorganisationen anderer Teilsysteme durchaus dauerhaft auf Stufe 1 agieren – vorausgesetzt, die Staatsfinanzen fließen üppig, sekundär auch die Mitgliederbeiträge, Gebühren und Spenden von privaten Haushalten oder die Auftragshonorare von Unternehmen. Solche Zeiten gab es, und sie können auch wiederkehren. Doch es gibt eben auch – wie derzeit – diejenigen Phasen, in denen Museen, Universitäten, Krankenhäuser oder Verwaltungsbehörden mindestens Stufe 3 erreichen müssen, also bisherige stillschweigende großzügige Ausfallbürgschaften des Staates oder der privaten Geldgeber zurückgenommen werden. Dann kann „weniger Geld“ (Luhmann 1983: 39) dazu führen, dass medizinisch Gebotenes, wissenschaftlich Erforderliches oder künstlerisch Wünschenswertes unterbleibt, die Orientierung der teilsystemischen Leistungsproduktion am je eigenen Code also nicht mehr oberste

¹⁶ Von einem gesteigerten Ökonomisierungsdruck kann in der Wirtschaft selbst erst gesprochen werden, wenn Stufe 5 zur Vorgabe gemacht wird – wie etwa im „Finanzmarktkapitalismus“ mit dem Insistieren von Investitionsfonds auf kurzfristiger Gewinnmaximierung (Windolf 2005).

Richtschnur ist, sondern explizit Kostengesichtspunkten untergeordnet wird.

Von seiten staatlicher Geldgeber teilsystemischer Leistungsproduktionen geht ein solcher Ökonomisierungsdruck um so stärker aus, je mehr der Steuerstaat in eine Finanzkrise gerät. Aus seiner „Huckepack-Finanzierung der Staatsausgaben“ (Grauhan/Linder 1974: 63) durch die Wirtschaft leitet sich „Akkumulation als Bezugspunkt“ (Offe/Ronge 1976: 55/56) staatlichen Handelns her (Offe 1975: 24/25; Grauhan 1975: 54-61; Grauhan/Hickel 1978). Weil die Höhe der Steuereinnahmen direkt abhängig von der Prosperität der Wirtschaft ist¹⁷ und dieser Zustand nicht beliebig, sondern nur in engen Grenzen mit staatlichen Mitteln, etwa durch Wirtschaftspolitik, herbeizuführen und zu erhalten ist, ergibt sich für sämtliches staatliches Entscheiden ein struktureller Vorrang wirtschaftlicher Gesichtspunkte vor allen anderen gesellschaftlichen Belangen. Positiv formuliert, muss der Staat ein „gesundes Investitionsklima“ herstellen und wahren, um zu verhindern, dass die Unternehmen von ihrem „negativen Eigentumsrecht“ - dem Recht, nicht zu investieren - Gebrauch machen (Offe 1975: 204).¹⁸ Diese Rücksichtnahme der Politik auf die Belange der Wirtschaft wird um so stärker, je knapper die Staatsfinanzen werden, was bei einer längerwährenden Wirtschaftskrise der Fall ist, wie sie seit den 1980er Jahren in vielen westlichen Ländern herrscht. Dann dominiert die „rechte Hand“ (Bourdieu 1998) des Staates: Die Finanz- und Wirtschaftsressorts setzen alles

¹⁷ Die denkbare Alternative einer Erhöhung der Steuern ist allenfalls kurzfristig in sehr engen Grenzen möglich, sofern nicht die Investitionsneigung zurückgehen und damit die Masse des Besteuerbaren geschmälert werden soll.

¹⁸ Zwar steht es jedem staatlichen Akteur frei, sich über diese Abhängigkeit von der Wirtschaft hinwegzusetzen; und natürlich ist der Staat kein monolithischer Akteur, der unisono stets die Belange wirtschaftlicher Prosperität im Auge hat. Ganz im Gegenteil neigen die meisten staatlichen Akteure von sich aus dazu, diese Belange zu ignorieren – insbesondere dann, wenn einflussreiche gesellschaftliche Interessengruppen Forderungen an sie stellen, die finanzaufwendige Leistungen mit sich bringen. Es gibt jedoch einen staatlichen Akteur, der sich als Sachwalter des Steuerstaatsprinzips und damit auch der politischen Berücksichtigung wirtschaftlicher Prosperitätserfordernisse verstehen muss: das Finanzministerium (Krupp 1992; Schmidt 1992). In dieser Sachwalterrolle ist es mit bestimmten formellen Rechten ausgestattet, die ihm erlauben, auch die anderen staatlichen Akteure in letzter Instanz steuerstaatlich in die Pflicht zu nehmen. Das Finanzministerium teilt den anderen staatlichen Akteuren nicht nur die ihnen zur Verfügung stehenden Finanzmittel zu, sondern kann auch noch darüber hinaus jederzeit einen so genannten „Haushaltsvorbehalt“ anmelden und damit ein Veto gegen besonders finanzaufwendige staatliche Maßnahmen einlegen.

daran, durch Sparen bei den Ausgaben des Wohlfahrtsstaats und gleichzeitige Anreize und Unterstützungen wirtschaftlicher Investitionen sowie durch eine Verbilligung der Ware Arbeitskraft das Investitionsklima zu verbessern; und insbesondere die sozial- und wohlfahrtsstaatlichen Geldleistungen leiden.

Der gleiche Effekt schlägt aber auch über die privaten Haushalte durch. Deren verfügbares Einkommen steht und fällt – wie das Steueraufkommen - mit der wirtschaftlichen Prosperität; insbesondere der Extremfall der Arbeitslosigkeit zeigt, dass dann Konsumausgaben generell und darunter auch die Gelder, die auf verschiedene Weisen in die Leistungsproduktion des Bildungs-, Religions- oder Kunstsystems eingehen, reduziert werden. Schließlich wird es für Arbeitsorganisationen all dieser Teilsysteme dann auch schwieriger, sich über bezahlte Aufträge für Unternehmen oder auf dem Wege des Sponsoring Geld zu verschaffen.

Damit ist die Stellschraube, über die von seiten der Wirtschaft direkt oder indirekt ein anonymer, von Konjunkturdaten als Aggregationseffekt des handelnden Zusammenwirkens zahlloser Wirtschaftsakteure erzeugter, also von keinem bestimmten Akteur getragener mal schwächerer, mal stärkerer Druck zur Kostenreduktion auf Arbeitsorganisationen anderer Teilsysteme ausgeübt wird, in die Grundstruktur der funktional differenzierten Gesellschaft eingebaut. Diese Stellschraube wird allenfalls manchmal so gelockert, dass man sie vielleicht gar zeitweilig ganz vergisst – etwa als im Deutschland der 1960er Jahre der „kurze Traum immerwährender Prosperität“ (Lutz 1984) währte. Doch sobald die Lage der Wirtschaft Rücksichtnahmen in den anderen Teilsystemen gebietet, kann die Schraube mehr oder weniger brachial angezogen werden – und spätestens dann merken alle Beteiligten wieder schmerzhaft, dass sie in einer Gesellschaft leben, in der wirtschaftliche Belange letztendlich die Szene beherrschen.

Der Kostendruck, der daher rührt, dass Unternehmen weniger Geld in Gestalt von Gewinnen produzieren, das der Wirtschaft für die Finanzierung anderer Teilsysteme entzogen werden kann, ist der eine Weg, auf dem die Wirtschaft andere Teilsysteme mit ihren Erfordernissen

infiltriert. Der andere ist ein prinzipiell aus gleichen Ursachen sich speisender *Kommodifizierungsdruck*, der sich darin äußert, dass Unternehmen sich immer wieder diejenigen Bestandteile und Formen der Leistungsproduktion anderer Teilsysteme als Investitionsobjekte vornehmen, die versprechen, gewinnträchtig bzw. noch gewinnträglicher betrieben werden zu können. Spätestens wenn sich in wirtschaftlichen Stagnationsphasen lukrative Investitionschancen bei der wirtschaftsinternen Güter- und Dienstleistungsproduktion verknappen, schweift der Investorenblick ohne Vorbehalte oder gar Skrupel auch über alle anderen Teilsysteme, von der Religion und dem Rechtswesen bis zu den Intimbeziehungen. Die weitreichendsten Formen von Kommodifizierung stellen Privatisierungen vordem staatlich oder staatsnah betriebener Leistungsproduktionen anderer Teilsysteme – inklusive des politischen Systems selbst – dar, wie sie in den letzten Jahrzehnten mehrfach passiert sind: Post, Bahn, der Bau und Betrieb von Fernstraßen oder auch die Privatisierung von Kliniken. In anderen Fällen sind unternehmerisch getragene Angebote zusätzlich zu den bisherigen Angeboten hinzugekommen: etwa kommerzielle Fitnessstudios oder Hochschulen sowie private Rundfunksender. Kommodifizierung liegt auch dort vor, wo schon seit langem wirtschaftlich bereitgestellte Komponenten der Leistungsproduktion anderer Teilsysteme sich immer mehr ausweiten, also z.B. die richtige Sportkleidung und –ausrüstung immer wichtiger für Breitensportliche Betätigung und immer teurer wird oder in Intimbeziehungen Fertignahrung bzw. Restaurantbesuche das eigene Kochen immer mehr ablösen. Schließlich kann sich Kommodifizierung auch als Enthemmung wirtschaftlicher Gewinnmotive in anderen Teilsystemen äußern, etwa wenn Rechtsanwälte, Ärzte oder Journalisten die in ihrem beruflichen Ethos angelegten diesbezüglichen Skrupel immer mehr ablegen.

Kommodifizierung bewirkt, dass zum einen bestehende Arbeitsorganisationen anderer Teilsysteme nicht mehr nur die Ökonomisierungsstufe 3 erreichen, sondern darüber hinaus in Richtung der Stufe 5 streben müssen. Zum anderen kommen neue Arbeitsorganisationen als zusätzliche oder alternative Leistungsanbieter

hinzu, die von vornherein als Unternehmen auftreten und in Richtung Stufe 5 zu gehen haben. Schon ein Druck in Richtung der Stufe 3 läuft auf eine Gefährdung der Autonomie der teilsystemischen Leistungsproduktion hinaus; erst recht baut sich dieses Gefährdungspotential auf, wenn nennenswerte und immer größer werdende Anteile der Leistungsproduktion von Unternehmen bzw. sich unternehmerisch gebenden Organisationen getragen wird. Gefährdung heißt wohlgemerkt nicht, dass sich dieses Potential zwangsläufig auch realisiert – aber je größer es anwächst, desto wahrscheinlicher wird dies, und desto drastischer sind dann die Folgen.

Insgesamt bewegt sich die theoretische Modellkonstruktion bis hierher auf der Linie einer am analytischen Gesichtspunkt der *Systemintegration* ausgerichteten Betrachtung. Die Systemintegration der funktional differenzierten Gesellschaft, verstanden als Abstimmung zwischen ihren Teilsystemen, ist über Arbeitsorganisationen ökonomisch präformiert. Diese unterliegen in allen Teilsystemen aufgrund ihrer Geldabhängigkeit einem mehr oder weniger starken Ökonomisierungsdruck, der sich in Krisenzeiten der Wirtschaft als zunehmender Kostendruck, teilweise sogar als Gewinnruck äußert und so für eine gesamtgesellschaftliche Rücksicht auf wirtschaftliche Belange sorgt. Zum einen wird in den anderen Teilsystemen Geld eingespart, das dann in der Wirtschaft bleibt; zum anderen werden diesen in den anderen Teilsystemen Möglichkeiten des Geldverdienens offeriert.

Diese Betrachtung der intersystemischen Ausstrahlungen der Wirtschaft in der funktional differenzierten Gesellschaft kann nun noch um den Gesichtspunkt der *Sozialintegration* erweitert werden. Hierbei geht es um die Abstimmung zwischen der Gesellschaft und ihrem Personal, also den je individuellen Gesellschaftsmitgliedern. Wiederum auf Arbeitsorganisationen blickend kann man von der bereits zitierten Beobachtung Luhmanns ausgehen, dass „... sie Arbeitsplätze bereitstellen, also Gelegenheit bieten, Geld zu verdienen.“ Für die moderne Gesellschaft gilt in der Tat, dass der Lebensunterhalt der

meisten Gesellschaftsmitglieder von beruflicher Arbeit abhängt.¹⁹ Entweder verdient eine Person ihr Einkommen durch Berufsarbeit selbst; oder ihr Einkommen ergibt sich in einer Intimbeziehung indirekt als Anteil am Haushaltseinkommen, etwa bei nicht erwerbstätigen Angehörigen – Hausfrau oder Kinder – eines Berufstätigen.²⁰

Soweit die Arbeitsorganisationen Unternehmen sind, müssen die Individuen als Arbeitnehmer bei individuellen oder kollektiven Lohnforderungen und ihren Ansprüchen an sonstige Arbeitsbedingungen Rücksicht auf die Belange ihres jeweiligen Arbeitgebers nehmen, um die eigenen Arbeitsplätze nicht zu gefährden; und je schlechter es der Wirtschaft insgesamt geht, desto weniger „exit“-Optionen haben Arbeitnehmer von einem Unternehmen zu einem anderen. Diejenigen Arbeitnehmer, die bei Arbeitsorganisationen in anderen Teilsystemen beschäftigt sind, erfahren diese Rücksichtnahme indirekt über den angesprochenen Ökonomisierungsdruck. Die Arbeitsbedingungen und die Beschäftigungssicherheit in Verwaltungsbehörden, Hochschulen oder Krankenhäusern werden vor allem durch die staatlichen Steuereinnahmen bestimmt; und in dem Maße, wie ein Teil des Personals – nicht nur die Beamten! - im öffentlichen Sektor unkündbar ist, reduziert deren Beschäftigungssicherheit Beschäftigungschancen anderer, von der „Ungnade der späten Geburt“ betroffener Kohorten.

Die Geldabhängigkeit von Personen als Arbeitnehmern wirkt somit analog wie die Geldabhängigkeit von Arbeitsorganisationen, ist gewissermaßen die zweite Stufe des Ökonomisierungsdrucks, in dem sich der gesamtgesellschaftliche Primat der Wirtschaft manifestiert. Der Ausstrahleffekt dieses Erwerbs des Lebensunterhalts auf die gesamte Lebensführung der Person lässt sich grob so umschreiben, dass diese vor allen anderen Bestrebungen und Rücksichtnahmen alles vermeiden muss, was ihren Arbeitsplatz bzw. – bei vorhandenen „exit“-Optionen – ihre Arbeitsfähigkeit, gemessen an ihrer Attraktivität für Arbeitgeber und deren

¹⁹ Siehe die Berufsdefinition von Weber (1922: 80) sowie die Nachzeichnung des Bedeutungswandels der Berufsidee im Übergang zur Moderne bei Conze (1972). Die gegenwärtig viel diskutierte Erbgeneration ist eine – sozial stark eingegrenzte – partielle Ausnahme von dieser Regel

²⁰ Siehe auch Luhmann (1988: 323, Fn. 30): „Abhängigkeit der Familie von Arbeit“.

Zufriedenheit mit dem Arbeitseinsatz, gefährden könnte. Teilweise setzt sich dieser Imperativ als spezifische Rationalität der Lebensführung durch,²¹ teilweise als Selektion, die nicht dieser Rationalität gehorchende Personen in letzter Instanz aus dem Arbeitsmarkt exkludiert.

Im Extremfall der weitreichenden Exklusion einer Person aus den Publikumsrollen und Leistungsangeboten der allermeisten gesellschaftlichen Teilsysteme wird der gesamtgesellschaftliche Primat der Wirtschaft unübersehbar manifest. Hierauf stößt ausgerechnet Luhmann (1994; 1997: 618-634), der in seinen Illustrationen von Karrieren der „Exklusionskumulation“ durchgängig, wenn auch unausgesprochen davon ausgeht, dass Arbeitslosigkeit den offenbar zumindest weitaus häufigsten Startpunkt solcher individueller Abstiege darstellt: „Denn die faktische Ausschließung aus einem Funktionssystem – keine Arbeit, kein Geldeinkommen, kein Ausweis, keine stabilen Intimbeziehungen, kein Zugang zu Verträgen und zu gerichtlichem Rechtsschutz, keine Möglichkeit, politische Wahlkampagnen von Karnevalsveranstaltungen zu unterscheiden, Analphabetentum und medizinische wie auch ernährungsmäßige Unterversorgung – beschränkt das, was in anderen Systemen erreichbar ist ...“ (Luhmann 1997: 630/631)²² Auch bei Luhmann fehlt nicht der Verweis auf die sehr schlechten Bildungschancen der Kinder solcher durch Arbeitslosigkeit und Armut aus den meisten Teilsystemen weitgehend exkludierten Personen, und damit auf die hohe Wahrscheinlichkeit einer intergenerationellen Reproduktion von Exklusion.²³

In Zeiten wirtschaftlichen Wachstums gibt man sich der Hoffnung hin, dass Exklusion ein quantitativ bewältigbares Randphänomen darstelle, das durch Sozialpolitik aufgefangen und von einem politisch finanzierten Hilfesystem (Baecker 1994; Fuchs/Schneider 1995) aufgefangen und

²¹ Andreas Reckwitz' (2006) historische Rekonstruktion der Subjektformen der Moderne bietet hierzu reiches Anschauungsmaterial – bis hin zum aktuell viel diskutierten „Arbeitskraftunternehmer“ (Voß/Pongratz 1998).

²² Siehe auch Deutschmanns (1999: 21) Verweis auf Simmels Beobachtung: Der Reiche hat nicht einfach bloß mehr Geld als der Arme; er hat disponibles Geld, kann also wählen, wofür er es ausgeben will.

²³ Siehe die Befunde der Armutforschung bei Barlösius/Ludwig-Mayerhofer (2001).

rückgängig gemacht werden könne. Was im nationalen Maßstab hochentwickelter westlicher Länder noch plausibel erschien, war es im weltgesellschaftlichen Maßstab schon zu dieser Zeit - nach der kurzen Euphorie der Modernisierungstheorien der 1950er Jahre - nicht mehr. Luhmanns (1997: 632) Einschätzung, „... daß die Variable Inklusion/Exklusion in manchen Regionen des Erdballs drauf und dran ist, in die Rolle einer Meta-Differenz einzurücken und die Codes der Funktionssysteme zu mediatisieren ...“, stapelt noch tief: Es geht nicht um „manche Regionen“, sondern um das Gros der Weltbevölkerung. Anders gesagt: Eine etablierte und stabile funktionale Differenzierung ist weltgesellschaftlich Privileg einer Minderheit – und zwar deshalb, weil der gesamtgesellschaftliche Primat der Wirtschaft sozialintegrativ über die Bereitstellung bzw. Nicht-Bereitstellung von Arbeitsplätzen in Arbeitsorganisationen aller Teilsysteme auf die Lebenschancen einer Person in allen anderen Inklusionsverhältnissen durchschlägt.

Bei der weltgesellschaftlichen Minderheit der Inkludierten bleibt dieser Primat latent, solange die Arbeitsmarktchancen gut sind. Oberhalb eines in der deutschen oder britischen Nationalgesellschaft von den meisten Personen überschrittenen Schwellenwerts gilt nicht, dass das über die Berufsrolle erzielte Einkommen die Lebenschancen und Lebensführung der Gesellschaftsmitglieder stärker prägt als andere Rollen, die sie in anderen Teilsystemen innehaben.²⁴ Ausmaß und Art der Involviertheit einer Person in die gesellschaftlichen Teilsysteme werden nicht nennenswert durch das Arbeitseinkommen geprägt (Burzan et al. 2008: \$). Für die teilsystemisch zugeteilten Potentiale wie etwa Bildungsabschlüsse und für teilsystemspezifische Orientierungen wie z.B. parteipolitische Präferenzen oder Vorlieben für Kunststile sieht es nach dem Stand der ungleichheitstheoretischen Forschungen zwar etwas anders aus. Der Gesundheitszustand einer Person, ihre Heiratschancen oder ihr Risiko, straffällig zu werden, sind deutlich einkommensabhängig; ebenso ist das Einkommen, wenn auch in schwächerem Maße, ein

²⁴ Dass bekanntermaßen Geschlecht und Alter eine noch stärkere Determinationskraft als das beruflich erzielte Einkommen auf die Lebenslage haben, steht auf einem anderen Blatt. Denn dies sind ja keine durch funktionale Differenzierung bestimmten Lagemerkmale.

prägender Faktor etwa für politische Einstellungen, Essgewohnheiten oder bevorzugte Sportarten.²⁵ Doch kann keine Rede davon sein, dass Einkommen durchgängig die eindeutig stärkste Determinante der Potentiale und Orientierungen einer Person ist. Dieses Niveau individueller ökonomischer Sicherheit entspricht gleichsam den Stufen 1 oder höchstens 2 des auf Arbeitsorganisationen lastenden Ökonomisierungsdrucks: Auch wenn man nicht im Luxus schwelgt, ist das nötige Geld schon da, ohne dass man sich sorgen muss; allenfalls kann ein bisschen Sparen, wo's nicht weh tut, nicht schaden. In dem Maße allerdings, in dem „Prekarität“ (Bourdieu 1998) – das Unsicher-werden des Arbeitsplatzes, was eine entsprechende Verunsicherung des Lebensstandards nach sich zieht – die „gesellschaftliche Mitte“ ergreift, kann man auch in einem Land wie Deutschland nicht mehr von einem Randgruppenproblem reden (Bude/Willisch 2006).

Die gesellschaftliche Sozialintegration ist somit ebenfalls ökonomisch präformiert. Diejenigen, die einen sicheren Arbeitsplatz und ein auskömmliches Einkommen haben, stellen die eine Gruppe der Gesellschaftsmitglieder dar, innerhalb derer ökonomische Determinanten der Lebensführung – abgesehen von den die eigene Arbeitsmarktgängigkeit sichernden Vermeidungsimperativen - in starkem Maße neutralisiert sind. Sobald jemand freilich aus dieser Gruppe heraus fällt, was weltgesellschaftlich für die große Mehrheit der Bevölkerung gilt, oder heraus zu fallen droht, was derzeit Teile der Mittel- und Unterschichten in den privilegierten Weltregionen beunruhigt, erfährt er den Kapitalismus zum Greifen nahe. Dieser sortiert die „Überflüssigen“ (Bude/Willisch 2006) aus - also das wirtschaftlich dauerhaft nicht benötigte gesellschaftliche Personal. Es muss nun von anderen Teilsystemen ausgehalten und unter Kontrolle gehalten werden: dem Wohlfahrtsstaat mit angekoppeltem Hilfesystem, dem Rechtssystem und letztlich dem Militär.

²⁵ Siehe nur statt vieler Einzelstudien die Behandlung von Einkommen in den theoretisch und empirisch resümierenden Darstellungen von Hradil (1987), Kreckel (1992), Rössel (2005), Geißler (2006) und Schwinn (2007).

2.2 Intrasystemische Instabilität der Wirtschaft

Bis hierher ist eine Argumentation entwickelt worden, die darlegt, über welche Mechanismen und in welchen Manifestationen sich der gesamtgesellschaftliche Primat der Wirtschaft zum einen in den anderen Teilsystemen, zum anderen auf Seiten der je individuellen Gesellschaftsmitglieder zeigt. Dieser Primat könnte freilich gesellschaftlich völlig harmlos und damit auch theoretisch unerheblich sein, wenn die Wirtschaft ein robustes, in sich ruhendes und durch äußere Einwirkungen nicht so leicht erschütterbares gesellschaftliches Teilsystem darstellte. Das ist aber eben nicht der Fall. Der Primat äußert sich ja vielmehr, wie dargestellt, vor allem darin, dass der gesellschaftlichen Umwelt der Wirtschaft – die anderen Teilsysteme und die Personen - umfassende und mannigfaltige Rücksichten auf die Belange der Wirtschaft abverlangt werden. Die Rolle der kapitalistischen Wirtschaft im Ensemble der gesellschaftlichen Teilsysteme und gegenüber dem gesellschaftlichen Personal stellt sich damit so dar wie die eines Familienvaters, von dessen Leistungskraft und Wohlergehen alle Angehörigen existentiell abhängen, der aber chronisch kränkelt, was die anderen zu großen und möglichst antizipativen Zugeständnissen zwingt.²⁶

Aber worauf beruht diese innere Kränklichkeit, die so sehr äußerer Schonung bedarf? Die Antwort auf diese Frage ergibt die zweite Komponente des hier zur Diskussion gestellten theoretischen Modells einer kapitalistischen Gesellschaft. Diese Komponente modelliert den *Markt* als spezifischen Governance-Mechanismus der kapitalistischen Wirtschaft. Die schwache ordnungsbildende Kraft dieses Governance-Mechanismus manifestiert sich für die im Markt auftretenden Akteure als eine durchgängig sehr hohe Komplexität ihrer Entscheidungen, aus der sich ständig transintentionale Effekte ergeben, die nicht nur diese Komplexität reproduzieren, sondern eine allgegenwärtige inhärente Instabilität des Wirtschaftsgeschehens bedeuten, die ihrerseits dann als

²⁶ Luhmann (1997: 769) konstatiert generell: „In funktional differenzierten Gesellschaften gilt ...: das System mit der höchsten Versagensquote dominiert, weil der Ausfall von spezifischen Funktionsbedingungen nirgendwo kompensiert werden kann und überall zu gravierenden Anpassungen zwingt.“

Ökonomisierungsdruck auch in die anderen gesellschaftlichen Teilsysteme ausstrahlt und dort beständige Rücksichtnahmen verlangt.

Ein Markt ist, als Governance-Mechanismus betrachtet, eine auf dauerhaften, freiwilligen und eigennützig motivierten Tausch hin ausgelegte Konstellation wechselseitiger Beobachtung zwischen untereinander konkurrierenden Anbietern als Verkäufern und knappen Nachfragern als Käufern von Waren (Heinemann 1976; Kraemer 1997: 20-95; Baecker 2006: 85-107; Czada 2007; Beckert 2007). Aus der Perspektive eines einzelnen Anbieters stellt sich die Situation so dar, dass er, wie die anderen Anbieter auch, Nachfrager umwirbt, die möglichst wenig für die angebotenen Waren zahlen wollen und daher, wo immer möglich, die Anbieter gegeneinander ausspielen: „Markets ... are mainly structured by sellers looking for buyers.“ (Fligstein 2001: 30)²⁷ Jeder Anbieter muss immer wieder entscheiden, welche Warenmengen er produziert und zu welchem Preis er die Waren feil bietet und verkauft; und er trifft diese Entscheidungen vor dem Hintergrund fortwährender Beobachtungen dessen, was die je anderen Anbieter und die Nachfrager tun – einschließlich potentieller weiterer Anbieter und Nachfrager. Soziale Ordnung entsteht im Markt dann als dezentral abgestimmtes und ineinandergreifendes Neben- und Nacheinander von je einzelnen Tauschakten, wobei die Tauschpartner - Anbieter und Nachfrager – jeweils nur auf ihre Tauschgelegenheit fixiert sind und sich dabei keinen Deut um andere Tauschgelegenheiten kümmern.

Um die Marktteilnehmer als sich entscheidende Akteure richtig zu verstehen, muss man sich vor Augen führen, dass Sozialität im Allgemeinen sich jedem Akteur zum einen so darstellt, dass er in ihr Erwartungssicherheit braucht, zum anderen so, dass er in ihr eigene Ziele verfolgen kann (Schimank 1992). Die Standardvariante des homo oeconomicus betont einseitig Letzteres, die des homo sociologicus

²⁷ Natürlich gibt es Ausnahmen von diesem Normalfall: Monopolanbieter, auf die Nachfrager angewiesen sind, oder eine temporär über dem Warenangebot liegende Nachfrage. Aber solange keine politischen Markteintrittsbarrieren errichtet werden oder „natürliche Monopole“ vorliegen, bieten solche Situationen hohe Anreize für eindringende neue Anbieter, wodurch der Normalfall der Anbieterkonkurrenz wiederhergestellt wird – siehe das Konzept der „contestable markets“ (Baumol 1982).

Ersteres. Für Marktteilnehmer heißt das: Sie wollen zwar durchaus, wie die ökonomische Theorie postuliert, als Verkäufer Gewinne erzielen und als Käufer möglichst wenig bezahlen; doch um dies überhaupt tun zu können, benötigen beide Seiten, was die neuere soziologische Betrachtung von Märkten herausstellt, hinreichende „Berechenbarkeit“.²⁸ Im „social chaos“ eines „haphazard exchange“ (Fligstein 2001: 21, 30) – die Parallelen zum Hobbes’schen „Krieg aller gegen alle“ sind nicht zufällig - ist nicht nur keine auch nur halbwegs verlässliche Kalkulation von Kosten und Preisen möglich; als Verkäufer steht man zudem vor der noch viel weiterreichenden ständigen Bedrohung der eigenen Existenz auf dem betreffenden Markt: „... the sellers’ stake in the arena is one of survival.“ (Fligstein 2001: 31) Erwartungssicherheit ist also *conditio sine qua non* einer dauerhaft angelegten Verfolgung des je eigenen Tauschvorteils.

Die Entscheidungskomplexität, mit der sich Marktteilnehmer konfrontiert sehen, läuft auf eine hochgradige *Erwartungsunsicherheit* hinaus – anders herum gesagt: Märkte stiften nur eine relativ schwache soziale Ordnung im Sinne eines eingespielten Musters der Interdependenzbewältigung zwischen Akteuren. Das zeigt sich – auch im Vergleich mit anderen elementaren Governance-Mechanismen wie Hierarchie, Netzwerk, Gemeinschaft oder Verhandlung (Schimank 2007) - in sachlicher, zeitlicher und sozialer Hinsicht:

- Sachlich zeichnen sich Märkte dadurch aus, dass Ordnungsbildung weitgehend auf *kognitiven* Erwartungen beruht. Handlungsabstimmung geschieht nicht auf der Grundlage von Sollens-Erwartungserwartungen darüber, was die Gegenüber tun bzw. unterlassen dürfen oder müssen, sondern auf Einschätzungen dessen, was die anderen jetzt und zukünftig wollen und können.²⁹ Welche Verkaufs- und Kaufaspirationen liegen bei den Gegenübern vor? Welche Alternativen haben sie?

²⁸ Beckert (2007: 12) adaptiert diesen Begriff Max Webers.

²⁹ Wie John Maynard Keynes für Anlageentscheidungen an der Börse herausstellt, geht es oftmals um Erwartungserwartungen höherer Ordnung - um eine Antizipation dessen, „... what average opinion expects the average opinion to be.“ (zitiert bei Windolf 2005: 29) Jeder Anleger muss wissen, was die je anderen Anleger darüber denken, was die je anderen Anleger – zu denen er dann auch immer gehört - denken. Dies ist ein logisch unauflösbarer Zirkel. Zur „behavioral finance“ siehe ferner Paul (2004: 181-199).

Wie kaufkräftig sind sie bzw. wie zuverlässig liefern sie, was sie versprechen? Andere Governance-Mechanismen sind demgegenüber stark durch stabile normative Erwartungen geprägt, was für die Informationsverarbeitung des Akteurs eine weit größere Komplexitätsreduktion bedeutet.

- Kognitive Erwartungen stellen den Akteur im Markt zeitlich auf *Lernbereitschaft* ein (Luhmann 1972: 50-53). Er muss seinen Gegenübern beständige Aufmerksamkeit widmen, um deren Absichten, Möglichkeiten und Zwänge zu erkunden und Änderungen möglichst antizipieren, mindestens aber nachvollziehen zu können; und er muss seine eigenen Entscheidungen jederzeit flexibel anpassen können. Wenn aber jeder gegenüber jedem lernbereit ist, fehlt jegliche Verlässlichkeit bietende Konstante, wie es sie in Hierarchien durch gesetzte Regeln und Befugnisse, in Gemeinschaften durch eingelebte Orientierungen und Routinen und in Netzwerken und Verhandlungen durch allseits bekannte Veto-Positionen gibt. Soziale Ordnung stellt sich demgegenüber auf Märkten nur noch als permanentes Schritthalten wechselseitiger Anpassung her.
- Diese sachliche und zeitliche Komplexität von Märkten steigert sich sozial noch dadurch, dass die Entscheidungen der anderen auf entsprechenden Beobachtungen und Anpassungen beruhen und alle Akteure *strategisch* auftreten, also jeder sein Eigeninteresse verfolgt und zu diesem Zweck auch Geheimwissen zu wahren, die anderen zu täuschen und deren Geheimwissen für sich aufzudecken versucht. Es gibt im Markt keine anerkannten Beschränkungen des Eigennutzes und allenfalls zufällige Interessenübereinstimmungen; jeder muss vielmehr davon ausgehen, dass sein Interesse mit dem der Gegenüber konkurriert und jeder nur auf Kosten anderer etwas für sich erreichen kann. Allseitiges Misstrauen ist eine Maxime der Klugheit, und Kooperation oder gar Solidarität ist unangebracht.

Einzelne Entscheidungssituationen derart hoher sachlicher und zeitlicher und sozialer Komplexität kommen natürlich auch in anderen gesellschaftlichen Teilsystemen immer wieder vor; aber nur in der Wirtschaft ist dieses Komplexitätsniveau der Regelfall, weil der Marktmechanismus nicht mehr Komplexität reduziert – anders gesagt: nicht mehr Ordnung stiftet.³⁰ Einen Schritt weiter gedacht: Nur in der Wirtschaft, wo derart komplexe Entscheidungen häufig vorkommen, ist davon auszugehen, dass sie entsprechend oft ineinander greifen und zusammenwirken, wodurch sich die Komplexität fortpflanzt, anstatt wie anderswo als singuläre Komplexitäts-Peaks in den Folgeentscheidungen abzuebben.

Weil „... der Markttausch voller unkontrollierbarer Kontingenzen für die Tauschpartner steckt, ... sodass die Motivation der Akteure zur Beteiligung am Markttausch eigentlich überraschen muss ...“ (Beckert 2007: 7), der Marktmechanismus also ein solch eklatantes „endogenes Governance-Defizit“³¹ aufweist, ist die kapitalistische Wirtschaft, anders als in der wirtschaftswissenschaftlichen Neoklassik modelliert, niemals eine reine „Markt-Wirtschaft“ gewesen. Dieser Governance-Mechanismus ist vielmehr stets durch andere Governance-Mechanismen flankiert worden – und zwar in Gestalt dreier Arten der Einbettung von Märkten: erstens als Einbettung von Marktteilnehmern in Netzwerke und andere Arten dauerhafter Beziehungen bis hin zu Kartellen, die Marktaufteilung und Preisabsprachen vornehmen, und zu Unternehmen als formalen Organisationen; zweitens als Einbettung des Marktgeschehens in vielfältige Arten von institutionellen Regelungen, teils als rechtliche Regulierungen bis hin zu technischen Standards, teils als hergebrachte Formen des Umgangs zwischen Marktteilnehmern, siehe etwa die

³⁰ In neoklassischer Perspektive stellen eingepegelte Preise Erwartungssicherheit dar; sie reduzieren die Komplexität der Entscheidungen auf Märkten auf die simple Alternative, ob man als Anbieter gewillt ist, zum Marktpreis zu verkaufen, und als Nachfrager, zum Marktpreis zu kaufen. Aber so simpel mag der tägliche Brötchenkauf – als Beispiel für die zahlenmäßig überwiegenden „kleinen“ Marktentscheidungen – funktionieren; die gewichtigeren und für Marktdynamiken folgenreicheren Kauf- und Verkaufsentscheidungen von Unternehmen, Banken, Investment-Fonds oder staatlichen Akteuren können zumeist nicht auf stabile Preise als unbeeinflussbar hinzunehmende Quasi-Institutionen rekurren.

³¹ Um einen Begriff von Gläser/Lange (2007: 435) zu adaptieren.

Verhaltensstandards des „ehrbaren Kaufmanns“; drittens schließlich als Einbettung des Marktgeschehens in geteilte kulturelle Deutungsmuster wie u.a. die kanonisierten Wissensbestände von Professionen und anderen „epistemic communities“, Rationalitätsmythen und Moden (Beckert 2007: 9-13). All das dient, funktionalistisch betrachtet, der Steigerung von Erwartungssicherheit und damit der Stiftung sozialer Ordnung: der „.... Schaffung eines Handlungsraums, der zweckrational auf Gewinne beziehungsweise die Erfüllung von Bedürfnissen ausgerichtetes Handeln ermöglicht.“ (Beckert 2007: 18) Dies vermag allerdings das „endogene Governance-Defizit“ der kapitalistischen Wirtschaft auch nicht annähernd zu beseitigen: „In spite of elaborate social mechanisms and rules to guide market interaction, markets are inherently unstable from the point of view of sellers.“ (Fligstein 2001: 32) Und von dieser Ungewissheit auf Anbieterseite bleiben die Nachfrager nicht verschont.

Das „prinzipielle Element der Ungewissheit wirtschaftlichen Entscheidungshandelns“ (Beckert 2007: 18) speist sich aus zwei in den Marktmechanismus eingebauten Quellen von Störungen der Erwartungssicherheit. Diese Störungen werden ausgelöst durch das auf Anbieterseite stets virulente Gewinnmotiv. Zu dessen Realisierungschancen beweisen die neoklassischen Modelle des Wirtschaftsgeschehens: „Gewinne werden erst möglich, wenn sich Märkte im Ungleichgewicht befinden.“ (Beckert 2007: 16) Anders gesagt: Die Interessenverfolgung von Anbietern läuft auf Markt-Ungleichgewichte hinaus. Solche Ungleichgewichte können erstens sachlich aus Innovationen auf Anbieterseite herrühren – also den Resultaten kreativen Handelns (Joas 1992), seien es neuartige Produkte, neue Organisationsweisen des Produktionsprozesses, neue Formen der Vermarktung oder der Finanzierung.³² Durch Innovationen können Anbieter der letztlich für sie ebenso wie für ihre Konkurrenten ruinösen Sackgasse der reinen Preiskonkurrenz (Fligstein 2001: 68) entkommen. Zweitens können Ungleichgewichte sozial durch neu in einen Markt

³² Mit Christoph Deutschmann (2007b) kann dieses inhärente Kreativitätspotential der kapitalistischen Wirtschaft generell auf die marktförmige Nutzung der menschlichen Arbeitskraft zurückgeführt werden.

eindringende Anbieter entstehen, die dann die etablierten Anbieter herausfordern (Fligstein 2001: 32, 75-86) - sei es durch Preiskonkurrenz, sei es durch Innovationen. Beide Ungleichgewichte gehen auf zielverfolgende Akteure zurück, für deren Aktivitäten der Marktmechanismus offener ist als jeder andere Governance-Mechanismus.

Aus beiden Ungleichgewichten resultieren zeitlich Turbulenzen in Gestalt von Zukunftsungewissheiten; und diese Turbulenzen schaukeln sich in konkurrenzgetriebenen und nicht zentral gesteuerten Marktconstellations schnell über Mechanismen der „deviation amplification“ (Maruyama 1963) hoch – ob nun als „rational herding“ auf Finanzmärkten (Devenow/Welch 1996), als De- oder Inflationsspiralen (Baumgartner/Burns 1980) oder als Pfadabhängigkeiten der Technikentwicklung, der Managementmoden oder der Konsumtrends (Deutschmann 2007b). Die Globalisierung, die im Wirtschaftssystem als Teil der funktional differenzierten Weltgesellschaft am weitesten vorangeschritten ist, verstärkt noch die Fernwirkungen dieser Ungleichgewichte innerhalb der Weltwirtschaft und macht damit zugleich alles immer noch unüberschaubarer für die Akteure – siehe nur die jüngsten Turbulenzen auf dem deutschen Finanzmarkt infolge der nordamerikanischen Immobilienkrise. Die meisten Anleger ahnten nicht einmal, dass sie längst betroffen waren.

In Hartmut Essers (1993: 1-140) Modell der soziologischen Erklärung resümiert: Die kapitalistische Wirtschaft setzt Akteure dem Governance-Mechanismus des Marktes aus, der als Logik der Situation das Entscheidungshandeln der Akteure – die Logik der Selektion - mit einer sehr hohen Komplexität konfrontiert; und aus dem handelnden Zusammenwirken der Marktakteure geht als Logik der Aggregation eine Dynamik des Wirtschaftsgeschehens hervor, die in diesem gesellschaftlichen Teilsystem permanent Ungleichgewichte hervorbringt. Die kapitalistische Gesellschaft kombiniert also – so lassen sich die ersten beiden Komponenten des vorgeschlagenen Theoriemodells zusammenfassen – eine *schwache interne Ordnungsbildung* der Wirtschaft mit deren *starker externer Ordnungsfährdung*: Die

kapitalistische Wirtschaft ist inhärent instabil, und das schlägt in den anderen gesellschaftlichen Teilsystemen als Autonomiegefährdung durch.

Man könnte fragen: Warum nimmt die Gesellschaft die schwache Ordnungsleistung von Märkten in der kapitalistischen Wirtschaft dauerhaft hin? Ist nicht mehr machbar – entweder dadurch, dass der Marktmechanismus noch stärker von anderen Governance-Mechanismen flankiert wird, oder durch seine Substitution durch andere Mechanismen? Realexperimente in beiden Richtungen hat es gegeben, über die ganze Bandbreite von sozial- und wohlfahrtsstaatlichen Interventionen bis hin zur sozialistischen Planwirtschaft, und wird es weiter geben. Sie haben durchaus mehr Erwartungssicherheit in die Wirtschaft gebracht – aber ab einem bestimmten Punkt um den Preis gravierender Leistungseinbußen in genau den Hinsichten, in denen die anderen Teilsysteme, repräsentiert insbesondere durch ihre Leistungsorganisationen, und die individuellen Gesellschaftsmitglieder hinsichtlich ihrer Zielverfolgung längst abhängig von den Märkten der kapitalistischen Wirtschaft geworden sind: „Market society has produced more income, wealth, goods, and services than any other form of human social organization.“ (Fligstein 2001: 3) Dass hier großzügig von „society“ gesprochen wird, wo „economy“ korrekt wäre, spricht Bände. Diese Errungenschaften des Kapitalismus, die bereits Marx (1859: 15) zähneknirschend konzедieren musste, stehen aber den angesprochenen Problemen gegenüber. Die daraus herrührende tiefe Ambivalenz, die insgesamt die Haltung der Gesellschaftsmitglieder zum gesamtgesellschaftlichen Primat der kapitalistischen Wirtschaft bestimmt, bringt Gerhard Willke (2006: 9, Hervorheb. weggel.) salopp so auf den Punkt: „Kapitalismus, so scheint es, ist wie Windows ein Betriebssystem, das von niemandem geliebt, aber von (fast) allen genutzt wird.“

2.3 Gesamtgesellschaftlicher Primat als sich selbst erfüllende Prophezeiung

Ich wende mich nun einer gänzlich anderen theoretisch denkbaren Begründung für einen gesamtgesellschaftlichen Primat der kapitalistischen Wirtschaft zu. Einmal unterstellt, dass alles, was ich bis hierher als

strukturelle Konstituentien eines solchen Primats angeführt habe, theoretisch nicht stimmig oder empirisch unzutreffend ist und es auch keine anderen theoretischen Argumente und empirischen Beweise für eine kapitalistische Gesellschaft gibt – oder unterstellt, dass es zwar derartige Argumente und Beweise gibt, diese aber weder Gesellschaftstheoretikern noch sonstigen Gesellschaftsmitgliedern bekannt sind: Selbst dann könnte es Kapitalismus als eine sich selbst erfüllende Prophezeiung geben.

So wie sich Akteure generell Vorstellungen darüber machen, wie die Welt, in der sie sich bewegen, beschaffen ist, laufen Mitglieder der modernen Gesellschaft mit bestimmten Bildern über diese herum. Es ist davon auszugehen, dass solche Gesellschaftsbilder, wie verzerrt auch immer sie sein mögen, das Handeln – im Alltag ebenso wie etwa bei der politischen Gesellschaftsgestaltung oder bei weitreichenden wirtschaftlichen Investitionsplanungen - prägen. Üblicherweise gehen wir davon aus, dass fehlerhaftes, der Realität nicht entsprechendes Wissen, im Realitätstest des Handelns korrigiert wird – bis hin zur völligen Falsifikation. Dies gilt allerdings nicht für diejenige Form von Wissen, die Robert K. Merton im Sinne des „Thomas-Theorems“ als „self-fulfilling prophecy“ charakterisiert: „... eine zu Beginn falsche Definition der Situation, die ein neues Verhalten hervorruft, das die ursprünglich falsche Sichtweise richtig werden lässt.“ (Merton 1948: 401, Hervorheb. weggel.)³³ Genauer: Das handelnde Zusammenwirken einer kritischen Masse von Akteuren auf der Grundlage einer gleichen Definition der Situation führt dann dazu, dass diese Definition nicht nur zwischen diesen Akteuren wechselseitig bestätigt wird, sondern darüber hinaus zu einer Umgestaltung der Realität entsprechend dieser Definition, wodurch schließlich auch mehr und mehr andere Akteure sich diese Definition zu eigen machen – ja, machen müssen. Mertons Beispiel ist der Bankrott einer ursprünglich wirtschaftlich gesunden Bank infolge von Gerüchten, sie könne wirtschaftlich angeschlagen sein, und der sich daraus ergebenden Kettenreaktionen der ihr Kapital abziehenden Bankkunden.

³³ Zu diesem ubiquitären Mechanismus des Handelns und handelnden Zusammenwirkens siehe weiterhin Henshel (1978).

Könnte es zu einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung werden, wenn die Mehrzahl der Gesellschaftsmitglieder oder der politischen Entscheidungsträger die Wirtschaft als das gesamtgesellschaftlich dominierende Teilsystem ansieht? Eine solche Sichtweise könnte ganz unterschiedlich zustande gekommen sein: rein zufällig; oder als Tradierung einer früher einmal realitätsgerechten Einschätzung; oder als gezielt herbeigeführtes Ergebnis von „Ideologieplanung“ (Luhmann 1962). Sofern die meisten individuellen, kollektiven und korporativen Akteure in ihrem Handeln fortan stets fraglos und unüberprüft die Belange der Wirtschaft in den Vordergrund stellen, weil wirtschaftliche Prosperität als wichtigste Voraussetzung gesamtgesellschaftlichen und individuellen Wohlergehens angesehen würde, läge ein Primat der Wirtschaft als wirkmächtiges, weil *verdinglichtes* „*falsches Bewusstsein*“ vor. Alle Akteure bestätigten einander fortwährend wechselseitig durch ihr jeweiliges Tun, dass „alle“ – jedenfalls alle „Vernünftigen“ – von diesem Primat ausgehen; und damit ist er institutionalisiert.³⁴ Beim Bankrott als begrenztem sozialen Phänomen sehen am Ende alle unzweideutig die Realität: dass die Bank zahlungsunfähig ist. Der gesamtgesellschaftliche Primat der Wirtschaft als totales, die Gesellschaft insgesamt durchziehendes und vielerlei konkrete Erscheinungsformen annehmendes Phänomen ist demgegenüber nur als intersubjektive Übereinstimmung der Einschätzungen sichtbar.

Schon so also lässt sich das Konzept einer kapitalistischen Gesellschaft in eine Theorie der funktionalen Differenzierung der modernen Gesellschaft einbauen: als kulturelle Leitidee, die im Sinne Max Webers (1920: 252) als „Weichensteller“ des Handelns und handelnden Zusammenwirkens fungiert und so die gesellschaftliche Dynamik bestimmt. Voraussetzung eines sich auf diese Weise konstituierenden und reproduzierenden Primats ist lediglich, dass er nur äußerst schwer durch ein Handeln, das eine andere Definition der Situation zugrunde legt, dementiert werden kann, sondern dieses Handeln mindestens folgenlos in dem Sinne bleibt, dass niemand sonst sich genötigt sieht, diese Situationsdefinition zu übernehmen, und dies sogar zu einer Übernahme der Situationsdefinition,

³⁴ Siehe Lynne Zuckers (1977) experimentell an Berger/Luckmann (1966) anschließende Forschungen.

dass wir in einer kapitalistischen Gesellschaft leben, durch ursprünglich anders denkende Akteure führen kann. Sobald erst einmal hinreichend viele und hinreichend einflussreiche Akteure an die kapitalistische Gesellschaft glauben, und solange sie dies tun, ist diese Voraussetzung gegeben. Merton (1948: 402, Hervorheb. weggel.) spricht nicht von ungefähr vom „Teufelskreis der self-fulfilling prophecy“. Das soll nicht heißen, dass diese Situationsdefinition auf ewig festgeschrieben wäre. Doch die kapitalistische Gesellschaft wäre eben, selbst wenn sie nur auf einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung beruhte, keineswegs ein bloßer „Papiertiger“, der durch eine entsprechende „Aufklärung“ auf einen Schlag erledigt werden könnte. Man muss kein „radikaler Konstruktivist“ sein, um die Hartnäckigkeit verdinglichter Deutungsmuster ermessen zu können. Sie können genauso „stahlharte Gehäuse der Hörigkeit“ – um Webers Formel zu zitieren - bilden wie andere soziale Strukturen.

Analytisch ist diese wissensoziologische Begründung der funktional differenzierten als einer kapitalistischen Gesellschaft völlig unabhängig von der zuvor skizzierten strukturalistischen Begründung denkbar – wiewohl faktisch beide auch gut verknüpft miteinander vorstellbar sind. Man muss dafür nicht auf mehr oder weniger simple „Basis-Überbau“-Theoreme rekurrieren, obwohl auch sie nicht gänzlich falsch sein dürften. Dass sich der Glaube, in einer kapitalistischen Gesellschaft zu leben, um so schneller verbreitet und um so mehr zu verfestigen vermag, je mehr er der Realität der Intersystem- und Binnenstrukturen der Wirtschaft entspricht, ist einsichtig. Umgekehrt kann sich dieser allseits geteilte Glaube freilich auch in institutionellen Regelungen niederschlagen, die den Primat faktisch festigende Strukturen zwischen Wirtschaft und anderen Teilsystemen sowie innerhalb der Wirtschaft bilden.

3 Konsequenzen für die Gesellschaftsforschung

Wie eingangs betont, habe ich in den vorausgegangenen Überlegungen weder empirisch gezeigt, dass wir in einer kapitalistischen Gesellschaft leben, noch auch nur theoretisch lückenlos hergeleitet, wie ein empirisch zu prüfendes stimmiges Modell der funktional differenzierten Gesellschaft

mit einem gesamtgesellschaftlichen Primat der kapitalistischen Wirtschaft auszuweisen hat. Aber einmal unterstellt, beide Beweisschritte wären getan: Welche Bedeutung hätte denn der Nachweis, dass die Moderne in der Tat zuallererst Kapitalismus ist, für soziologische Forschungen über die moderne Gesellschaft im Ganzen oder in bestimmten Teilbereichen?

Hans-Joachim Giegel (1975: 43/44) moniert, nachdem er Luhmann verschiedentlich nachgewiesen hat, dass dieser seine generelle These, es gebe in der funktional differenzierten Gesellschaft keinen gesamtgesellschaftlichen Primat irgendeines Teilsystems, nicht durchhält, also für Giegel im Umkehrschluss eben doch in Kategorien eines Primats denkt.³⁵ „Luhmann ist nun aber nicht der Ansicht, daß mit der Seite, der der funktionale Primat zufällt, in der wissenschaftlichen Analyse zu beginnen sei.“ Damit postuliert Giegel einen Konnex zwischen dem *real* gegebenen gesamtgesellschaftlichen Primat eines Teilsystems – auch er sieht ihn bei der Wirtschaft – und einem *analytischen* Primat in gesellschaftstheoretischen Forschungen. Weil der real gegebene gesamtgesellschaftliche Primat der Wirtschaft, zusammen mit der funktionalen Differenzierung, ein zutiefst prägendes Merkmal des „in sich zurücklaufenden“ gesellschaftlichen „Reproduktionskreislaufs“ (Giegel 1975: 24-42, 78-88) ist, müsse dem Primat in der Anlage der Gesellschaftsforschung Rechnung getragen werden.

Was das genauer heißt, wird bei Giegel nicht restlos klar. Man sollte hier wohl unterscheiden zwischen solchen Forschungsfragen, in deren Fokus je einzelne Teilsysteme oder die Intersystem-Beziehungen zweier oder dreier Teilsysteme stehen, auf der einen Seite und Fragen, die sich auf die Gesellschaft insgesamt richten. Analysen der Gesamtgesellschaft, ihrer übergreifenden Strukturen und Dynamiken, tun sicher gut daran, entsprechend Giegels Postulat den „Reproduktionskreislauf“ von der Wirtschaft her aufzuschlüsseln. Einer Wirtschaftssoziologie, die allerdings entsprechend mit Blick auf gesellschaftstheoretische Fragen zu konzipieren ist, käme hierfür eine Schlüsselrolle zu.³⁶

³⁵ Siehe Schimank (2005) für weitere Belege dieser These Giegels.

³⁶ Ähnlich der Schlüsselrolle, die sich die deutsche Industriosozologie lange Zeit, im festen Glauben an die – teilweise marxistisch verstandene – „Industriegesellschaft“,

Wenn man diesen Anfang nicht wählt, landet man letztlich bei der polykontexturalen Beliebigkeit von Luhmanns Gesellschaftstheorie, die genau besehen bei einer Aneinanderreihung analytisch isolierter Teilsystemanalysen nach gleichem Strickmuster stehen bleibt. Wahllos wird dort ein Teilsystem nach dem anderen herausgegriffen und rein aus sich heraus zu begreifen versucht; erst im zweiten oder dritten Schritt werden Intersystem-Beziehungen mit bestimmten anderen Teilsystemen in die Analyse einbezogen, wozu manchmal dann auch die Wirtschaft zählt.³⁷ Dass die zweifellos wichtigen Erkenntnisse, die auf diese Weise über die selbstreferentielle Geschlossenheit der Teilsysteme und einzelne von deren Leistungsbeziehungen zu je anderen Teilsystemen zutage gefördert werden, steht außer Frage – insofern können teilsystembezogene Analysen bis zu einem gewissen Punkt durchaus so durchgeführt werden, als wisse man nichts über die kapitalistische Gesellschaft und ginge lediglich von funktionaler Differenzierung aus. Doch weder wird dann die eben zuallererst wirtschaftlich geprägte gesamtgesellschaftliche Einbettung der Teilsysteme deutlich, noch ergibt sich in der Zusammenschau dieser Analysen ein konturiertes Bild der modernen Gesellschaft insgesamt.

Wann immer es, anders gesagt, darum geht, gesellschaftstheoretisch fundierte Aussagen über gesamtgesellschaftliche Dynamiken zu geben, ob die Etiketten nun „Anspruchsinflation“ (Luhmann 1983), Globalisierung (Held et al. 2000) bzw. „Weltgesellschaft“ (Heintz et al. 2005), „Wissensgesellschaft“ (Stehr 1994) oder „digital age“ (Castells 2001) heißen: Spätestens dann darf Kapitalismus nicht verschwiegen werden. Zwar mag man vieles „in der Klammer“ auch ohne dieses Vorzeichen begreifen; aber wie es gesamtgesellschaftlich geprägt ist, und was es gesamtgesellschaftlich bedeutet, erschließt sich erst, wenn man das Vorzeichen zur Kenntnis nimmt.

zugeschrieben hatte. Mit der Betonung der „großen Industrie“ war freilich eine „fallacy of misplaced concreteness“ (Whitehead 1926: 68/69, 75) verbunden.

³⁷ Siehe die Serie von Monographien zu je einzelnen Teilsystemen.

Literatur

Althusser, Louis, 1964: Marxismus und Humanismus. In: Louis Althusser, Für Marx. Frankfurt/M., 1968: Suhrkamp, 168-194.

Althusser, Louis/ Etienne Balibar, 1968: Das Kapital lesen. Reinbek, 1972: Rowohlt.

Bader, Veit/Johannes Berger/Heiner Ganßmann/Jost v.d. Knesebeck, 1976: Einführung in die Gesellschaftstheorie. Gesellschaft, Wirtschaft und Staat bei Marx und Weber. Frankfurt/M.: Campus.

Baecker, Dirk, 1994a: Soziale Hilfe als Funktionssystem der Gesellschaft. In: Zeitschrift für Soziologie 23, 93-110.

Barlösius, Eva/Wolfgang Ludwig-Mayerhofer (Hrsg.) (2001): Die Armut der Gesellschaft. Opladen: Leske + Budrich.

Baumgartner, Tom/Tom R. Burns, 1980: Inflation as the Institutionalized Struggle Over Income Distribution. In: Acta Sociologica 23, 177-186.

Baumol, William J., 1982: Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. In: American Economic Review, 1-15.

Beckert, Jens, 1997: Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz. Frankfurt/M.: Campus.

Beckert, Jens, 2007: Die soziale Ordnung von Märkten. Köln: MPIfG Discussion Paper 07/6.

Berger Peter L./Thomas Luckmann, 1966: The Social Construction of Reality. A Treatise in the Sociology of Knowledge. Garden City, N. Y., 1967: Doubleday.

Blendon, Robert J., et al., 1997: Bridging the Gap Between the Public's and Economist's Views of the Economy. In: Journal of Economic Perspectives 11, 105-118.

Bourdieu, Pierre, 1998: Gegenfeuer. Wortmeldungen im Dienste des Widerstands gegen die neo-liberale Invasion. Konstanz: Universitäts-Verlag Konstanz.

Bude, Heinz/Andreas Willisch (Hrsg.), 2006: Das Problem der Exklusion. Ausgegrenzte, Entbehrliche, Überflüssige. Hamburg: Hamburger Edition.

Burzan, Nicole/Brigitta Lökenhoff/Nadine Schöneck/Uwe Schimank: Das Publikum der Gesellschaft. Inklusionsverhältnisse und Inklusionsprofile in Deutschland. Wiesbaden: VS.

Castells, Manuel, 2001: The Internet Galaxy. Reflections on the Internet, Business, and Society. Oxford: Oxford University Press.

Conze, Werner, 1972: Beruf. In: Otto Brunner et al. (Hrsg.), Geschichtliche Grundbegriffe. Historisches Lexikon zur politisch-sozialen Sprache in Deutschland, Bd. 1. Stuttgart: Klett-Cotta, 490-507.

Czada, Roland, 2007: Markt. In: Arthur Benz/Susanne Lütz/Uwe Schimank/Georg Simonis (Hrsg.), Handbuch Governance. Wiesbaden: VS, 68-81.

- Dahrendorf, Ralf, 1958: Homo Sociologicus. Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle. In: Ralf Dahrendorf, Pfade aus Utopia. München, 1967: Piper, 128-194.
- Deutschmann, Christoph, 1999: Die Verheißung des absoluten Reichtums. Zur religiösen Natur des Kapitalismus. Frankfurt/M.: Campus.
- Deutschmann, Christoph, 2007a: Geld als universales Inklusionsmedium moderner Gesellschaften. Tübingen: Vortrags-Ms.
- Deutschmann, Christoph, 2007b: Dynamische Konzepte institutioneller Einbettung. Tübingen: Vortrags-Ms.
- Devenow, Andrea/Ivo Welch, 1996: Rational herding in Financial Economics. In: European Economic Review 40, 603-615.
- Esser, Hartmut, 1993: Soziologie – Allgemeine Grundlagen. Frankfurt/M., 1996: Campus.
- Esser, Hartmut, 1999: Soziologie – Spezielle Grundlagen. Bd. 1: Situationslogik und Handeln. Frankfurt/M.: Campus.
- Fligstein, Neil, 2001: The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalism. Princeton: Princeton University Press.
- Fuchs, Peter/Dietrich Schneider, 1995: Das Hauptmann-von-Köpenick-Syndrom. Überlegungen zur Zukunft funktionaler Differenzierung. In: Soziale Systeme 1, 203-224.
- Geißler, Rainer, 2006: Die Sozialstruktur Deutschlands. Zur gesellschaftlichen Entwicklung mit einer Bilanz zur Vereinigung. Wiesbaden: VS (4. Aufl.)
- Giegel, Hans Joachim, 1975: System und Krise. Kritik der Luhmannschen Gesellschaftstheorie. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Gläser, Jochen/Stefan Lange, 2007: Wissenschaft. In: Arthur Benz/Susanne Lütz/Uwe Schimank/Georg Simonis (Hrsg.), Handbuch Governance. Wiesbaden: VS, 437-451.
- Grauhan, Rolf-Richard, 1975: Grenzen des Fortschritts? Widersprüche der gesellschaftlichen Rationalisierung. München: Beck.
- Grauhan, Rolf-Richard/Rudolf Hickel (Hrsg.), 1978: Krise des Steuerstaats? Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Grauhan, Rolf-Richard/ Wulf Linder, 1974: Politik der Verstädterung. Frankfurt/M.: Campus.
- Habermas, Jürgen, 1968: Technik und Wissenschaft als Ideologie. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Habermas, Jürgen, 1980: Handlung und System – Bemerkungen zu Parsons' Medientheorie. In: Wolfgang Schluchter (Hrsg.), Verhalten, Handeln und System. Talcott Parsons' Beitrag zur Entwicklung der Sozialwissenschaften. Frankfurt/M.: Suhrkamp, 68-105.
- Heinemann, Klaus, 1976: Elemente einer Soziologie des Marktes. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 28, 48-69.

- Heintz, Bettina/Richard Münch/Hartmann Tyrell (Hrsg.), 2005: Weltgesellschaft. Sonderheft der Zeitschrift für Soziologie. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Held, David (ed.), 2000: A Globalizing World? Culture, Economics, Politics. London: Routledge.
- Henshel, Richard L., 1978: Self-altering Predictions. In: Jib Fowles (ed.), Handbook of Futures Research. Westport, Conn.: Greenwood Press, 99-125.
- Hickel, Rudolf (Hrsg.), 1976: Die Finanzkrise des Steuerstaates. Frankfurt: Suhrkamp.
- Holzer, Horst, 1978: Evolution oder Geschichte? Einführung in Theorien gesellschaftlicher Entwicklung. Köln: Pahl-Rugenstein.
- Hradil, Stefan, 1987: Sozialstrukturanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft. Von Klassen und Schichten zu Lagen und Milieus. Opladen: Leske + Budrich.
- Joas, Hans, 1992: Die Kreativität des Handelns. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Kosik, Karel, 1967: Dialektik des Konkreten. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Kraemer, Klaus, 1997: Der Markt der Gesellschaft. Zu einer soziologischen Theorie der Marktvergesellschaftung. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Kraemer, Klaus, 2001: Kapitalistische Gesellschaft. In: Georg Kneer/Armin Nassehi/Markus Schroer (Hrsg.), Klassische Gesellschaftsbegriffe der Soziologie. München: Fink, 111-138.
- Kreckel, Reinhard, 1992: Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit. Frankfurt/M.: Campus.
- Kreibich, Rolf, 1986: Die Wissenschaftsgesellschaft. Von Galilei zur High-Tech-Revolution. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Krupp, Hans-Jürgen, 1992: Der Finanzminister und sein Handlungsspielraum. In: Hans-Hermann Hartwich/Götz Wewer (Hrsg.), Regieren in der Bundesrepublik IV. Finanz- und wirtschaftspolitische Bestimmungsfaktoren des Regierens im Bundesstaat – unter besonderer Berücksichtigung des deutschen Vereinigungsprozesses. Opladen: Leske + Budrich, 61-73.
- Kuchler, Barbara, 2005: Das Medium Geld und die Dominanz der Wirtschaft in der Gesellschaft. Mainz: Ms.
- Lökenhoff, Brigitta/Uwe Schimank, 2004: Vorstellungen der Gesellschaftsmitglieder über die Interdependenzen gesellschaftlicher Teilsysteme – eine explorative netzwerkanalytische Untersuchung. Ms., FernUniversität in Hagen.
- Luhmann, Niklas, 1962: Wahrheit und Ideologie. In: Niklas Luhmann, Soziologische Aufklärung Bd. 1. Opladen, 1972: Westdeutscher Verlag, 54-65.
- Luhmann, Niklas, 1972: Rechtssoziologie. 2 Bde. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.

- Luhmann, Niklas, 1976: Generalized Media and the Problem of Contingency. In: Jan J. Loubser (ed.), Explorations in General Theory in Social Science. Essays in Honor of Talcott Parsons. New York: Free Press, 507-532.
- Luhmann, Niklas, 1979: Identitätsgebrauch in selbstsubstitutiven Ordnungen besonders Gesellschaften. In: Soziologische Aufklärung. Bd. 3. Opladen, 1981: Westdeutscher Verlag, 198-227.
- Luhmann, Niklas, 1981: Organisationen im Wirtschaftssystem. In: Niklas Luhmann, Soziologische Aufklärung. Bd. 3. Opladen: Westdeutscher Verlag, 390-414.
- Luhmann, Niklas, 1983: Anspruchsinflation im Krankheitssystem. Eine Stellungnahme aus gesellschaftstheoretischer Sicht. In: Philipp Herder-Dorneich/Alexander Schuller (Hrsg.), Die Anspruchsspirale. Schicksal oder Systemdefekt? Stuttgart: Kohlhammer, 28-49.
- Luhmann, Niklas, 1988: Die Wirtschaft der Gesellschaft. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas, 1994: Inklusion und Exklusion. In: Niklas Luhmann, Soziologische Aufklärung, Bd. 6. Die Soziologie und der Mensch. Opladen, 1995: Westdeutscher Verlag, 234-267.
- Luhmann, Niklas, 1997: Die Gesellschaft der Gesellschaft. 2 Bde. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas, 2000: Organisation und Entscheidung. Wiesbaden: VS.
- Lutz, Burkart, 1984: Der kurze Traum immerwährender Prosperität. Eine Neuinterpretation der industriell-kapitalistischen Entwicklung im Europa des 20. Jahrhunderts. Frankfurt/M.: Campus.
- Mandel, Ernest, 1962: Marxistische Wirtschaftstheorie. 2 Bde. Frankfurt/M., 1973: Suhrkamp.
- Maruyama, Magoroh, 1963: The Second Cybernetics: Deviation-Amplifying in Mutual Causal Processes. In: General Systems Yearbook, 233-241.
- Marx, Karl, 1859: Zur Kritik der politischen Ökonomie. In: Karl Marx/Friedrich Engels, Werke Bd. 13. Berlin, 1969: Dietz, 3-160.
- Offe, Claus, 1975: Berufsbildungsreform. Eine Fallstudie über Reformpolitik. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Offe, Claus, 1984: Arbeitsgesellschaft. Frankfurt/M.: Campus.
- Offe, Claus/Volker Ronge, 1976: Thesen zur Begründung des Konzepts des „kapitalistischen Staates“ und zur materialistischen Politikforschung. In: Claudio Pozzoli (Hrsg.), Rahmenbedingungen und Schranken staatlichen Handelns. Frankfurt/M.: Suhrkamp, 54-70.
- Parsons, Talcott, 1961: Grundzüge des Sozialsystems. In: Talcott Parsons: Zur Theorie sozialer Systeme. Opladen, 1976: Westdeutscher Verlag, 161-274.

Parsons, Talcott, 1963a: On the Concept of Influence. In: Talcott Parsons, *Sociological Theory and Modern Society*. New York, 1967: Free Press, 355-382.

Parsons, Talcott, 1963b: On the Concept of Political Power. In: Parsons, Talcott, *Sociological Theory and Modern Society*. New York: Free Press, 297-354.

Parsons, Talcott, 1964: Some Reflections on the Place of Force in Social Process. In: Talcott Parsons, *Sociological Theory and Modern Society*. New York, 1967: Free Press, 264-296.

Parsons, Talcott, 1966: *Gesellschaften*. Frankfurt/M., 1975: Suhrkamp.

Parsons, Talcott, 1968: On the Concept of Value-Commitments. In: *Sociological Inquiry* 38, 135-160.

Parsons, Talcott/Neil J. Smelser, 1956: *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge.

Paul, Axel T., 2004: *Die Gesellschaft des Geldes. Entwurf einer moentären Theorie der Moderne*. VS: Wiesbaden.

Plessner, Helmuth, 1928: *Die Stufen des Organischen und der Mensch*. Berlin, 1975: de Gruyter.

Polanyi, Karl, 1944: *The Great Transformation*. Frankfurt/M., 1978: Suhrkamp.

Reckwitz, Andreas, 2006: *Das hybride Subjekt. Eine Theorie der Subjektkulturen von der bürgerlichen Moderne zur Postmoderne*. Weilerswist: Velbrück.

Reich, Robert, 1992: *The Work of Nations*. New York: Vintage.

Rössel, Jörg, 2005: *Plurale Sozialstrukturanalyse. Eine handlungstheoretische Rekonstruktion der Grundbegriffe der Sozialstrukturanalyse*. VS: Wiesbaden.

Schimank, Uwe, 1992: Erwartungssicherheit und Zielverfolgung. Sozialität zwischen Prisoner's Dilemma und Battle of the Sexes. In: *Soziale Welt* 43, 182-200.

Schimank, Uwe, 1996: *Theorien gesellschaftlicher Differenzierung*. Opladen: Leske + Budrich (UTB).

Schimank, Uwe, 2000: *Handeln und Strukturen*. München: Juventa.

Schimank, Uwe, 2001: Die gesellschaftliche Entbehrlichkeit des Spitzensports und das Dopingproblem. In: Helmut Digel (Hrsg.), *Spitzensport – Chancen und Probleme*. Schorndorf: Hofmann.

Schimank, Uwe, 2002: Gesellschaftliche Teilsysteme und Struktur-dynamiken. In: Ute Volkmann/Uwe Schimank (Hrsg.), *Soziologische Gegenwartsdiagnosen II – Vergleichende Sekundäranalysen*. Opladen: Leske + Budrich, 15-49.

Schimank, Uwe, 2005: Funktionale Differenzierung und gesellschaftsweiter Primat von Teilsystemen – offene Fragen bei Parsons und Luhmann. In: *Soziale Systeme* 11, 395-414

Schimank, Uwe, 2007: Elementare Mechanismen. In: Arthur Benz/Susanne Lütz/Uwe Schimank/Georg Simonis (Hrsg.), Handbuch Governance. Wiesbaden: VS, 29-45.

Schimank, Uwe/Ute Volkmann, 1999: Gesellschaftliche Differenzierung. Bielefeld: transcript.

Schimank, Uwe/Ute Volkmann, 2008: Ökonomisierung der Gesellschaft. In: Andrea Maurer (Hrsg.), Handbuch zur Wirtschaftssoziologie. Wiesbaden: VS (im Erscheinen).

Schmidt, Manfred G., 1992: Der Handlungsspielraum der Finanzpolitik – Ein Kommentar aus nationenvergleichender Perspektive. In: Hans-Hermann Hartwich/Götz Wewer (Hrsg.), Regieren in der Bundesrepublik IV. Finanz- und wirtschaftspolitische Bestimmungsfaktoren des Regierens im Bundesstaat – unter besonderer Berücksichtigung des deutschen Vereinigungsprozesses. Opladen: Leske + Budrich, 75-80.

Schulze, Gerhard, 1992: Die Erlebnis-Gesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart. Frankfurt/M.: Campus.

Schwinn, Thomas, 2007: Soziale Ungleichheit. Bielefeld: Transcript.

Sennett, Richard, 1998: Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus. Berlin: Berlin-Verlag.

Simmel, Georg, 1900: Philosophie des Geldes. Frankfurt/M., 1989: Suhrkamp.

Stehr, Nico, 1994: Die Wissensgesellschaft. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Voß, Gerd-Günter/Hans J. Pongratz, 1998: Der Arbeitskraftunternehmer. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 50, 131-158.

Weber, Max, 1920: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie. Bd. 1. Tübingen, 1978: Mohr.

Weber, Max, 1922: Wirtschaft und Gesellschaft. 5. rev. Aufl., Tübingen, 1972: Mohr.

Whitehead, Alfred North, 1926: Science and the Modern World. Glasgow, 1975: Fontana.

Williamson, Maureen/Alexander Wearing, 1996: Lay People's Cognitive Models of the Economy. In: Journal of Economic Psychology 17, 3-38.

Willke, Gerhard, 2006: Kapitalismus. Frankfurt/M.: Campus.

Windolf, Paul, 2005: Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus? In: Paul Windolf (Hrsg.), Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Sonderheft 45 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Wiesbaden: VS, 20-57.

Zucker, Lynne, 1977: The Role of Institutionalization in Cultural Persistence. In: American Sociological Review 42, 726-743.