

Masterarbeit
Masterstudium Soziologie
(Soziale und Politische Theorie)

Kritik der neoklassischen Theorie durch wirtschaftssoziologische Ansätze

**mit Anwendungsbeispiel der strukturgenetischen Theorie
Pierre Bourdieus auf die Immobilienpreisblase in den USA vor
2008**

**zur Erlangung des akademischen Grades
Master of Arts (MA)**

**Eingereicht bei assoz. Prof. Dr. Frank Welz
Institut für Soziologie
Fakultät für Soziale und Politische Wissenschaften
Universität Innsbruck**

**Eingereicht von: Stefan Meiseleder
Matrikelnummer: 00954037
E-Mail: stefan.meiseleder@gmx.at**

Innsbruck, 8. November 2018

Danksagung

Danke an meinen Betreuer Prof. Frank Welz, er hat meine Neugierde in die richtige Richtung gelenkt und mich nicht nur während seiner Seminare sondern auch bei der Betreuung der Masterarbeit fundamental unterstützt. Außerdem war er immer für meine oft unangekündigten Besuche offen und hat sich viel Zeit für die Diskussion zur Entstehung dieser Arbeit genommen.

Danke auch an Katinka Werner, ohne sie wäre diese Arbeit wohl schwer lesbar und hätte nur einen Bruchteil der jetzt gesetzten Kommas.

Last but not least ein großes Danke an meine Freunde und Freundinnen und meine Familie die immer davon überzeugt waren, dass diese Arbeit irgendwann fertig werden würde und mich in ihrem Vertrauen in mein Durchhaltevermögen unterstützt haben.

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung	5
2 Die Ursprünge der ökonomischen Theoriebildung	9
2.1 Die Klassiker	10
2.2 Die Entwicklung der Neoklassik	15
2.3 Die Entwicklung der Soziologie	17
2.4 Die Dominanz der Neoklassik und die Spaltung von Wirtschaftswissenschaften und Soziologie	18
2.5 Der Keynesianismus	21
3 Die moderne Lehrbuchversion der Neoklassik	24
3.1 Die Standardversion	24
3.2 Die neue Institutionenökonomik	27
3.3 Die Spieltheorie	29
3.4 Die experimentelle Ökonomie	30
4 Eine Kritik der neoklassischen Theoriebildung	32
5 Soziologische Ansätze	36
5.1 Menschliches Handeln nach Coleman	37
5.2 Marc Granovetter und das Problem der Einbettung	42
6 Was eine wirtschaftssoziologische Theorie leisten muss	47
7 Pierre Bourdieu – Eine strukturgegenetische Erklärung von wirtschaftlichem Verhalten	52
7.1 Die Doxa in wirtschaftswissenschaftlicher Theoriebildung und Alltag	52
7.2 Bourdieus Konzeption von Habitus	57
7.3 Bourdieus Konzeption von Feldern	60
8 Pierre Bourdieu als Wirtschaftssoziologe	66
8.1 Bourdieu und die Geschichte im Wirtschaftsleben	66
8.2 Warum Bourdieu?	68
9 Der US-Immobilienpreisboom – Ein Erklärungsversuch mit Pierre Bourdieu	71
9.1 Die Finanzkrise ab 2008 – ein Kurzüberblick	71
9.2 Steigende Ungleichheit	73
9.3 Der Kredit als politische Lösung der schwelenden Konflikte	75
9.4 Die Logik der Felder im Widerstreit	80
10 Fazit	84
11 Literaturverzeichnis	88

1 Einleitung

„Warum hat das niemand kommen sehen?“ fragte 2008 Queen Elisabeth II in einer Versammlung von führenden Ökonomen zur Finanzkrise.

Ein Jahr später, 2009, habe ich begonnen Volkswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität in Wien zu studieren. Damals war ich von der Neugierde getrieben, selbst komplexe wirtschaftliche Phänomene verstehen zu lernen und in künftigen Diskussionen über die Finanzkrise oder die Sinnhaftigkeit von Rettungsprogrammen qualifizierte Beiträge leisten zu können.

Die Realität auf der Universität präsentierte sich aber anders. Nach einer langen und aufwendigen Eingangsphase gab es endlich einen Fokus auf Volkswirtschaftslehre. Was uns dort geboten wurde, war keine Einführung in die großen Probleme unserer Zeit. Die ersten Einführungen in die Volkswirtschaftslehre glichen stattdessen eher einer Mathematikeinheit mit Textaufgaben. Unter dem Hinweis, dass wir eine Sprache lernen müssten, mit welcher wir in der Folge komplexere Probleme beschreiben können, fanden wir uns schnell in neoklassischen Gleichgewichtsmodellen wieder. Eine Einordnung der neoklassischen Theorie in den vorhandenen Fundus an ökonomischen Theorien fand nicht statt. Zudem fehlte uns jegliche philosophische Basis um die Tradition zu verstehen, in welcher sich unser wirtschaftliches Denken bewegte.

Erst in späteren Semestern verstärkte sich der Eindruck, dass Antworten, wenn sie denn gegeben wurden, immer der gleichen Logik entsprangen. Zusätzlich wuchs auch unter dem Einfluss vieler Studienkollegen die Neugierde auf alternative ökonomische Theorien.

Insbesondere ein Kurs zur institutionellen Ökonomie bei Prof. Reinhard Pirker brachte ein fundamentales Umdenken. Er interpretierte die Lehre, die wir bis dahin genossen als ein historisch gewordenenes Denken, das bestimmte, zur

Beschreibung der Wirtschaft relevante, Sachverhalte exkludiert.

In einem ersten Teil meiner Masterarbeit möchte ich die Argumente des Seminars bei Prof. Pirker nachzeichnen und erweitern. Es wird zuerst nach dem Ursprung der ökonomischen Theorie insgesamt gefragt und anschließend werden verschiedene prägende Denker und ihr Einfluss auf den Status quo des aktuellen wirtschaftswissenschaftlichen Mainstreams untersucht. In einem nächsten Schritt sollen die historischen und theoretischen Bedingungen analysiert werden, unter denen sich die neoklassische Theorie der Volkswirtschaftslehre ausbilden konnte. Dabei wird sich zeigen, dass ein soziologisches Denken lange Hand in Hand mit ökonomischen Theorien einherging und es erst spät zu einer endgültigen Abspaltung der Disziplinen kam. Nach einer Schilderung der neoklassischen Theorie soll dann verdeutlicht werden, warum diese daran scheitert, relevante Teilbereiche des wirtschaftlichen Lebens angemessen zu beschreiben. Diese Kritik soll auch an verschiedenen Spielarten der Wirtschaftswissenschaften erörtert werden, welche in einem engen Verhältnis zur Neoklassik stehen. Darunter finden Neue Institutionenökonomik, Spieltheorie und Experimentelle Ökonomie in der vorliegenden Arbeit Erwähnung.

Für ein umfassendes Verständnis müssen soziale Komponenten und damit die Willensbildung der Akteure in die Analyse mit aufgenommen werden. Nur dann kann ein Verständnis des Wirtschaftslebens entwickelt werden. In meinem Masterstudium der Sozialen und Politischen Theorie habe ich nach Theorien gesucht, die einen solchen umfassenden Erklärungswert liefern. Nach dem Studium der Klassiker, wie Weber, Durkheim und nicht zuletzt Marx bieten sich vor allem zeitgenössische soziologische Theorien an um das Wirtschaftsleben fundamental zu verstehen.

Viele dieser bereits vorhandenen Ansätze wurden in der sich ab 1980 gründenden Neuen Wirtschaftssoziologie erweitert und ergänzt. Mit James Coleman und Marc Granovetter möchte ich zwei der führenden Vertreter der Neuen Wirtschaftssoziologie besprechen und ihre Stärken gegenüber der Neoklassik

ausführen. Trotzdem lassen sich auch bei diesen beiden Theoriesträngen Schwierigkeiten finden, die mich zu meinem abschließenden Vertreter, Pierre Bourdieu, führen.

Pierre Bourdieu wird oft als reiner Soziologe gelesen, wobei viele Stellen in seinem umfassenden Werk davon zeugen, dass er seine Arbeiten auch als Kritik an der neoklassischen Theorie verstand. Der zweite große Teil dieser Arbeit wird sich demnach mit Pierre Bourdieu beschäftigen. Zuerst soll seine Theorie insgesamt skizziert werden. Dabei soll einsichtig werden, wie sich Bourdieu die soziale Welt vorstellt und wie grundlegende Begriffe wie Klasse, Feld, Position und Habitus bei Bourdieu verwendet werden. In einem zweiten Schritt wird die Eignung Bourdieus als Wirtschaftssoziologe argumentiert. In diesem Teil wird erläutert, wie Bourdieu die aufgeworfenen Probleme weitgehend löst und warum er sowohl der Neoklassik, als auch anderen Wirtschaftssoziologen bei der Beschreibung empirischer Phänomene überlegen ist.

Mit dem dritten und letzten Teil wird die Behauptung gewagt, dass eine Wirtschaftstheorie nach Bourdieu keine solche Frage von Queen Elisabeth II provoziert hätte. Die Finanzkrise 2008 wurde durch einen Boom an Immobilienkonsum miterzeugt. Dieser Boom war sozialen Ursprungs, das wird als Kernthese in diesem Kapitel vorgestellt. Bei der Entwicklung dieser These bediene ich mich mehrerer Schriften von Bourdieu. Vor allem „Der Einzige und sein Eigenheim“ (2002) stellt eine fundamentale Stütze für dieses Kapitel dar, da er in diesem eine vergleichbare Dynamik in den 70er und 80er Jahren in Paris skizzierte. Um zu demonstrieren, dass diese Sicht der Dinge auch mit jener eines Nicht-Soziologen kompatibel ist, werde ich in diesem Kapitel weite Teile aus „Fault Lines“, einem Buch des Nicht-Mainstream-Ökonomen Raghuram Rajan von 2012, einarbeiten.

Am Ende dieser Arbeit sollte verdeutlicht sein, dass es einen breiten Blick auf wirtschaftliche Phänomene braucht und dass selbst Ereignisse, wie die Finanzkrise, an welcher sich Soziologen kaum abarbeiten, ein sehr fruchtbares Feld für (wirtschafts-) soziologische Theorien sein können.

2 Die Ursprünge der ökonomischen Theoriebildung

Erste Bezugspunkte der modernen Theorie lassen sich in der Aufklärungsphilosophie und dort unter anderem bei den Vertragstheoretikern finden. Am Anfang des Denkens der Vertragstheoretiker stand vielfach das in der Philosophie bis heute existierende Problem der Ordnung. Es ist die Frage danach, wie sich erklären lässt, dass menschliche Gesellschaften unter bestimmten Umständen friedlich und verhältnismäßig problemfrei funktionieren.

Ein herausragender Vertreter früher Aufklärungsphilosophie und ein erster großer Gesellschaftsphilosoph ist Thomas Hobbes (1588 - 1679). Mit ihm ist das Problem der Ordnung bis heute assoziiert und dies ist charakteristisch für sein Denken in seinem Hauptwerk „Leviathan“ (2005/1651) ausgearbeitet. Er stellt die Prämisse eines rationellen Individuums auf, welches an seiner körperlichen Integrität interessiert ist. Ein angenommener Urzustand, welcher durch ständige Auseinandersetzungen geprägt ist, ist demnach nicht im Interesse des Individuums. Gesellschaftliche Anpassungen in Form einer bewussten Machtübertragung führen bei ihm, wie bei Rousseau (1712 – 1778) (vgl. Der Gesellschaftsvertrag, 1762) und Locke (1632 - 1704) (vgl. Zwei Abhandlungen über die Regierung, 1689), zu Situationen mit einer effizienten Führung eines Souveräns, welcher in einem unterschiedlichen Ausmaß Macht über die Individuen zugesprochen bekommt. Dieser Souverän liefert im Gegenzug für seine Macht ein stabiles Regelwerk, welches friedliches Zusammenleben möglich macht.

Vor allem Jeremy Bentham (1748 – 1832) wird heute vielfach als Bezugspunkt für die moderne ökonomische Theorie genannt. Sein utilitaristischer Ansatz speist sich aus einer Konzeption über ein voll entscheidungsfähiges Individuum und eine allgemeingültige Definition von Glück und Leid. Moralisch richtiges Entscheiden

ist nach seiner Theorie die Maximierung von Glück und die Abwehr von Leid. Bei moralischen Dilemmata soll durch ein Aufwiegen jene Entscheidungsalternative gewählt werden, welche das Leid am meisten minimiert oder das Glück maximiert bzw. zumindest eine Mehrheit an Glück (vice versa eine Minderheit von Leid) gegenüber der anderen Entscheidungsalternative sicher stellt (Bentham 1789).

Als weiterer früher Einfluss für ökonomische Theorie kann wie erwähnt John Locke (1689, S. 24ff.) gelten. Neben seinen vertragstheoretischen Ausführungen argumentiert er, dass der Mensch Eigentum an sich selbst und an seinem Tun hat, beidem kommt bei Locke ein Wert zu der als natürliches Faktum akzeptiert wird. Wenn Arbeit als anstrengende Form des Tuns gesehen wird, so kommt ihr Wert zu, welcher direkt aus dem Wert des Menschen selbst resultiert. Beachtenswert ist dabei die Ansicht, dass Arbeit eine negative Konnotation erfährt, welche im Tausch mit Geld oder anderen Gütern aufgewogen wird.

2.1 Die Klassiker

Als Ursprung der modernen ökonomischen Theoriebildung wird vielfach Adam Smith (1723 – 1790) mit „An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations“ (1776) angeführt. Smith schreibt dieses Buch unter dem Eindruck des sich abzeichnenden Endes des Feudalismus, welcher besonders im englischsprachigen Raum Europas durch ein erstarkendes Bürgertum zunehmend sichtbar wurde. Er steht dabei weiterhin in Tradition der Aufklärung, welche nach allgemeingültigen moralischen und gesellschaftlichen Gesetzesmäßigkeiten sucht um die menschliche Existenz auch ohne die bis dahin gekannte feudale Ordnung fassbar zu machen. Smith's Arbeit hat dabei oft einen empirischen Charakter. Er untersucht den frühen Kapitalismus in seinem Umfeld und zeigt die Bedingungen für dessen Funktionieren auf. Mit seiner Hauptthese postuliert er die Überlegenheit dezentraler, freier Planung von Produktion gegenüber dem alten feudalen System. Smith argumentiert, dass durch freie, individuelle Tauschvorgänge ein größerer Reichtum geschaffen werden kann, als dies durch

zentralisierte Steuer- und Zollpolitik der Fall ist.

Smith geht von Individuen aus, welche tauschen um sich besser zu stellen. Ein Tauschhandel führt dann immer zu einer besseren Situation für alle Beteiligten, wenn dieser freiwillig geschieht. Wird die Frequenz des Tauschhandels erhöht oder werden die notwendigen Freiheiten dafür geschaffen, so erhöht sich der Wohlstand da die Individuen öfter die Möglichkeit bekommen sich besser zu stellen. Smith versteht den Menschen als tauschendes Wesen, das heißt er geht von den anthropologischen Grundkonstanten des tauschaffinen und berechnenden Menschen aus. Analog zum Tauschhandel sieht Smith wie die Arbeitsteilung, die Spezialisierung und der Tausch außerhalb und innerhalb von Betrieben Effizienzvorteile mit sich bringt. Erhöhte Frequenz in der Produktion lässt sich erreichen, wenn sich Menschen innerhalb einer Firma auf einen Produktionsschritt spezialisieren. Durch die erhöhte Effizienz kann so das Produktionsergebnis der gesamten Einheit erhöht werden. Smith's Arbeiten legen nahe, dass er Eigennutz nur als einen Aspekt der menschlichen Natur versteht und trotzdem macht er ihn zur relevanten Analyseeinheit für Ökonomen (Smith 1759/2016).

Smith verbindet damit zwei große philosophische Denktraditionen zur neu entstehenden Nationalökonomie. Er gibt eine neue Antwort auf das Problem der Ordnung und greift damit die große Frage der Vertragstheoretiker auf. Aus seiner Sicht stellt sich eine Ordnung in der Gesellschaft spontan ein, wenn den Individuen ausreichend Freiheiten zum Handel gelassen werden. Smith's Idealtypus einer Wirtschaft benötigt, wie andere Modelle, wirksame Institutionen, welche im Streitfall Probleme lösen können, sowie ein Mindestmaß an Persönlichkeitsrechten, welche die körperliche Integrität, sowie die rechtliche Handlungsfähigkeit der Individuen sicher stellen.

Als zweiter großer Einfluss kann der Utilitarismus von Bentham gelten. Bei Smith ist der wirtschaftliche Tausch in Tradition Lockes einer, in welchem das Leid der Arbeit gegen das Glück des Gutes getauscht wird. Analog wird das Leid, ein Gut oder Geld abzugeben, gegen das Glück eines anderen Gutes oder Geldes

getauscht. Diese Überlegung wurde fortan die Basis für eine ökonomische Konzeption von Wert, bekannt als Arbeitswertlehre, in welcher Wert durch Arbeit erschaffen wird.

Allerdings beschäftigte sich Smith, wie oben beschrieben, auch mit anderen Facetten des menschlichen Handelns. Ein wichtiger Aspekt dabei ist, dass er die Moral als Grundlage des ökonomischen Handelns begreift. Für einige Fachleute zählt Smith deshalb bei Betrachtung seines Gesamtwerkes als früher Soziologe (Maurer und Mikl-Horke 2015, S. 45 - 46). An diese Basis des Freihandelsdenkens schlossen sich verschiedene andere klassische Ökonomen an. Auf einige wichtige Vertreter wird im Folgenden kurz eingegangen.

David Ricardo (1772 – 1823) entwickelte Smith's Idee vom freien Handel zwischen Ländern ohne Zoll weiter und untermauerte sie. In „Principles of Political Economy and Taxation“ (1817) erarbeitet Ricardo seine heute berühmte These:

In einer Modellwelt, in welcher zwei Länder nur jeweils zwei Güter produzieren, können Handel und Spezialisierung auf ein Gut für beide Länder auch dann sinnvoll sein, wenn ein Land in der Produktion beider Güter effizienter ist als das andere. Das weniger effiziente Land kann sich in diesem Modell folglich auf die Produktion des Gutes spezialisieren, bei dem es relativ noch effizienter ist und zum Erwerb des anderen Gutes mit dem diesbezüglich effizienteren Land tauschen, das sich seinerseits auf das andere Gut spezialisiert. So kann die gesamte Produktion und diejenige für die einzelnen Länder erhöht werden. Das Prinzip folgt dem Argument Smith's, dass ein Tausch, wenn er freiwillig stattfindet, immer zu einem höheren Reichtum für alle Beteiligten führt. Damit wurde eine theoretische Erklärung geliefert, warum nicht nur der individuelle Handel innerhalb eines Staates, sondern auch der Handel zwischen Staaten am besten ohne staatliche Einflussnahme zu geschehen hat.

Auf Pareto auch geht das so genannte Pareto-Optimum zurück. Damit bringt er die Überzeugung zum Ausdruck, dass ein erstrebenswertes Gleichgewicht erreicht ist,

wenn in einer Transaktionssituation niemand mehr eine bessere Position erreichen kann, ohne dass einem Anderem etwas weggenommen wird. In der späteren Entwicklung der Neoklassik wird dieses Prinzip bei der Erstellung von Wettbewerbsgleichgewichten wieder aufgegriffen, was später in dieser Arbeit genauer erläutert wird.

Mit der theoretischen Unterstützung durch die ökonomische Lehre breitete sich in Europa daraufhin langsam die Industrialisierung aus. Ab 1770 gründeten sich erste automatisierte Betriebe in Großbritannien, später folgte das europäische Festland und bis Mitte des 19. Jahrhunderts waren weite Teile Europas industrialisiert. Diese Entwicklung brachte stark gesteigerte wirtschaftliche Outputs mit sich, während sich allerdings simultan eine Spaltung der Gesellschaft abzeichnete. Es wurde zunehmend offensichtlich, dass kein Automatismus dazu führte, dass Firmenbesitzer die Qualität und Länge der täglichen Arbeit auf ein für die Arbeitnehmer akzeptables Niveau festsetzen. Außerdem gab es auch unter den Bevölkerungsgruppen weit verbreitete Armut, welche eine Arbeit in den Fabriken gefunden hatten (Engels 1845). Durch Reformen welche die Voraussetzungen für den Kapitalismus schon viele Jahrzehnte und teilweise Jahrhunderte (Polanyi 1944) vorher schafften, waren breite Teile der Bevölkerung besitzlos und auf die Anstellung in einem Betrieb angewiesen. Grund und Boden wurden privatisiert und die Subsistenzwirtschaft, welche lange Zeit den Alltag der Menschen prägte, wurde zunehmend an den Rand gedrängt.

Karl Marx (1818 – 1883) in seinem Hauptwerk „Das Kapital“ von 1867 schreibt seine Kritik an der bis dahin herrschenden Lehre der Ökonomie unter diesem Eindruck. Ein Kern Marx' Argumentation wird mit seiner Arbeitswertlehre verständlich. Die Basis dieser Überlegung ist, dass sich die Besitzer der Produktionsmittel (Kapitalisten) einen Wert der Arbeit, der von ihnen beschäftigten Arbeiter aneignen, den sie selbst nicht erarbeitet haben. Dieser Mehrwert für die Kapitalisten entsteht, weil sich diese so lange in einer Machtposition befinden, wie es Arbeitslosigkeit gibt und diese in der Folge jederzeit Arbeiter finden würden, welche einen Arbeitsvertrag um weniger Lohn

annehmen, wenn dieser über dem Existenzminimum liegt. Der Lohn liegt in der marxistischen Theorie nahe am Existenzminimum, sobald es in einer Wirtschaft deutliche Arbeitslosigkeit gibt. Die Spanne zwischen dem Existenzminimum, beziehungsweise der Reproduktionskosten der Arbeit und dem tatsächlich geleisteten Arbeitswert ist der Mehrwert, den die Kapitalisten für sich abschöpfen können (Marx und Engels 1848).

Die Arbeiter rebellieren nicht gegen diesen Zustand, da sie ihre Position nicht erkennen. Sie sind zwar formal frei und haben das Recht ihre Arbeitskraft zu verkaufen, aber sie sind im Normalfall besitzlos¹. Die ihnen zugestandenen Rechte werden zu Pflichten, wenn sie Überleben wollen. Auch beinhaltet die Position der Arbeiter eine Individualisierung, ihre Rechte sind Individualrechte, sie garantieren lediglich die Freiheit des Einzelnen. Die Gruppe der Besitzlosen wird nicht kollektiv im Vergleich mit anderen Gruppen besser gestellt. Stattdessen wird der einzelne Arbeiter dazu gezwungen, in Konkurrenz mit anderen Arbeitern um einen Arbeitsplatz zu konkurrieren (Marx 1867). Durch einen ständigen Konkurrenzkampf sind die Kapitalisten obendrein selbst an diese Prinzipien gebunden, da sie das Überleben ihrer Produktion sicherstellen wollen. Im Kampf um Märkte werden außerdem verschiedene Teile der Erde mit der Einführung von Privateigentum und Individualrecht von ihrer Urform des Wirtschaftens zu einem Kapitalismus transformiert (Marx 1848).

Weder die Kapitalisten noch die Proletarier sind sich dabei der zugrundeliegenden Mechanismen ihrer gesellschaftlichen Position bewusst. Ähnlich wie beim alten Verhältnis zwischen Feudalherren und Bauernstand empfinden sie ihre Position als natürlich und ihr Wirtschaften, sowie den Verdienst ihres Wirtschaftens, als gerechtfertigt und angemessen. Innerhalb jedes Standes einer Gesellschaft herrscht so eine eigenständige Form zu Denken und zu Handeln. Ein Bewusstsein für die wahren Zusammenhänge kann erst durch Abstraktion und historischem, klassenbewusstem Denken erfolgen, worin die klassische Ökonomie scheitert.

¹ also frei von der Möglichkeit sich selbst zu ernähren - die Freiheit des Arbeiters wird deshalb bei Marx zynisch „die doppelte Freiheit“ genannt

Individuen sind nach Marx nicht als Einzelpersonen für ihr Handeln verantwortlich, sondern ihr Handeln ist zumindest zum Teil notwendiger Ausdruck klassenspezifischer Zwänge (Marx 1867). Marx legt mit dieser Beobachtung eine der Grundlagen der modernen Soziologie. Er erkennt, dass das Handeln eines Menschen nur im Verständnis aus dessen Position erklärbar wird. Eine Abstraktion von der Ausgangsposition und dem gesellschaftlichen Umfeld muss bei Marx eine Abstraktion vom Wesen des Menschen selbst sein. Dies bringt Marx auf den Punkt, wenn er von der Wirklichkeit des Menschen als Ensemble der gesellschaftlichen Verhältnisse schreibt (Marx 1837)².

2.2 Die Entwicklung der Neoklassik

Marx's Argumentation stellte ein großes Problem für die Anhänger der freien Marktwirtschaft dar. Hielt man an der Arbeitswertlehre der klassischen Ökonomie fest, so war man Angriffen von Marxisten ausgesetzt, welche eine ungleiche Verteilung von Mehrwert anprangerten. Eine Alternative musste her, mit welcher die traditionellen Kernaussagen der Notwendigkeit freier Märkte in der klassischen Ökonomie gerettet werden konnten (Hamilton 1987, S. 1531-1539).

Um 1870 wurde sie gleich von drei verschiedenen Denkern geliefert (Carl Menger 1871; William Stanley Jevons 1871; Léon Walras 1874; vgl. Rothschild 2004), deren prinzipielle Stoßrichtung gleich ist. Der Nutzen eines Gutes für die Teilnehmer einer Transaktion wurde von nun an die Basis für den Wert eines Gutes. Das individuelle Wollen wurde als Richtwert des neuen ökonomischen Denkens postuliert. Anderes menschliches Verhalten blieb weiterhin von der ökonomischen Analyse ausgeschlossen (Menger 1883). Damit wurde der marxistische Angriff abgewehrt, der Erklärungswert der Theorie auf bisher schwer erklärbares ausgedehnt, das allerdings zum Preis einer radikalen Subjektivierung der Theorie.

² Pierre Bourdieus Ausführungen über Habitus einer sozialen Klasse ähneln Marx's Konzept des Bewusstseins einer sozialen Klasse

Nicht mehr die investierte Arbeit war die Basis der Analyse, sondern nur die individuelle Reaktion auf äußere Einflüsse bei gegebener subjektiver Wichtigkeit der Menschen für ein bestimmtes Gut. Damit verlegte die Wissenschaft ihren Fokus von der Analyse des Zustandekommens realer Verhältnisse auf die Frage, welche logischen Schritte einzelne Marktteilnehmer befolgen. Das war nur möglich, da die inneren Bedingungen der Marktteilnehmer konstant gehalten wurden und die Individuen dadurch mit einer konstanten Variable beschrieben werden können, welche auf äußere Einflüsse reagieren. Das Individuum wurde so von seiner Position im sozialen Raum „bereinigt“. Es kann zum Beispiel nicht mehr, wie bei Marx, von einer Aneignung der Kapitalisten von Mehrwert der Arbeit gesprochen werden, da lediglich Entscheidungen und Anreize untersucht werden und nicht mehr Positionen und Verhältnisse, welche die Basis für diese Entscheidungen darstellen. Prognosen sind nur insoweit möglich, als sie logisches Verhalten beschreiben, welches die natürliche rationelle Reaktion auf die Veränderung einer Teilgröße beinhalten. Es war die Geburt der Neoklassik.

Bevor ich auf deren aktuelle Ausprägung eingehe, möchte ich jedoch in der Geschichte der ökonomischen Theoriebildung voranschreiten.

Alfred Marshall (1882 – 1924) verfeinerte die neoklassische Theorie um 1890 (Principals of Economics). Er gilt als Urheber der heutigen grafischen Darstellung von Angebot- und Nachfragekurven, welche sich bei der gehandelten Menge kreuzen. In seiner theoretischen Arbeit fügte Marshall einige relevante Punkte hinzu um eine solche Darstellung möglich zu machen. Besonders hervor zu heben ist in diesem Zusammenhang die Ceteris Paribus Klausel, die explizit gemachte formale Annahme, dass relevante Variablen im Modell von einem Analysezeitpunkt zum nächsten unverändert bleiben. Mit dieser Entwicklung wurden deutlich formalisiertere Aussagen in der neoklassischen Ökonomie möglich. Mathematische und graphische Darstellungen wurden zunehmend zu einem Standard in der Theoriebildung. Darauf wird später noch ausführlich eingegangen.

2.3 Die Entwicklung der Soziologie

Dem kritischen Leser mag eine radikal verkürzte Darstellung der frühen Geschichte der Soziologie aufstoßen. Mit dem Versprechen später noch einmal auf die Soziologie und ihre Wichtigkeit bei der Erklärung von wirtschaftlichen Phänomenen einzugehen, will ich mich hier allerdings kurz halten.

Die Entwicklung der frühen Soziologie kann kaum getrennt von jener der Wirtschaftswissenschaften betrachtet werden. Smith, Pareto, Menger und alle anderen der oben erwähnten Ökonomen setzten sich intensiv mit Phänomenen auseinander, welche sie nicht mit ökonomischer Rationalität beschrieben. Ökonomische Rationalität wurde, wenn von einer solchen ausgegangen wurde, als nur eine mögliche Handlungsart unter vielen gesehen.

Karl Marx muss als ein besonderer Einfluss für die frühe Soziologie gesehen werden. Sein historischer Materialismus und die kritische Auseinandersetzung damit, führte Max Weber (1864 – 1920) zu der Auffassung dass nicht die materielle Basis der Ausgangspunkt für eine Analyse von wirtschaftlichen Realitäten sein sollte, sondern die kulturelle Ordnung. In seinem berühmtesten Aufsatz „Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ versucht Weber plausibel zu machen, dass sich der westliche Kapitalismus auf Basis kultureller Normen des calvinistischen Protestantismus entwickelt hat (Weber 1920).

Emile Durkheim (1858 – 1917) setzte sich mit einer holistischen Perspektive auseinander und kritisierte die Wirtschaftstheorie für ihren alleinigen Fokus auf individuelles Verhalten. Nach Durkheims Ansicht sind es die Normen und Moralvorstellungen, welche einen großen Teil des menschlichen Verhaltens determinieren. Durkheim untersucht, wie sich diese Normen im Zeitverlauf entwickeln und welche Einflüsse das auf die Individuen nimmt (vgl. Der Selbstmord, 1973/1897). Außerdem analysiert er die Entwicklung gesellschaftlicher Organisation und Moral, sowie Solidarität im Kapitalismus und

in früheren Gesellschaftsformen.

Georg Simmel (1858 – 1918) stellte einige Überlegungen auf, die sowohl als wirtschaftswissenschaftlich, als auch als soziologisch gelten können. In „Philosophie des Geldes“ (1900) untersucht er die Wirkung von Geld auf die Gesellschaft. Er begreift dabei die sozialen Kreise der Menschen in Ausdehnung, da der Kapitalismus breitere soziale Interaktion notwendig macht. Als Gegen Tendenz sieht er allerdings die Kultur der Menschen im Rückzug gegen eine Kultur der Dinge. Dinge erhalten dabei vor allem Wert durch den Geldwert, der ihnen beigemessen wird. Trotz dieser kulturkritischen Anmerkungen kritisiert Simmel den Marxismus. Auch er führt Argumente gegen seine erkenntnistheoretische Basis, den historischen Materialismus.

Bis weit ins 20. Jahrhundert hinein kann ein Nebeneinander von Wirtschaftswissenschaften und Soziologie beobachtet werden. Die Mehrheit der großen wirtschaftswissenschaftlichen Denker und Soziologen fanden sich auch nicht explizit einer Disziplin zugehörig. Das änderte sich erst mit der zunehmenden Dominanz der neoklassischen Tradition innerhalb der wirtschaftswissenschaftlichen Theoriebildung.

2.4 Die Dominanz der Neoklassik und die Spaltung von Wirtschaftswissenschaften und Soziologie

Innerhalb der Ökonomie verging viel Zeit, bis es zur Spaltung der Disziplinen kam und nicht rationell-wirtschaftliche Problemstellungen keine Beachtung mehr innerhalb des Mainstreams fanden. Vorerst waren noch Vertreter im Vordergrund, welche die historische Entwicklung der wirtschaftlichen Realität unterstrichen. Ein Gegenspieler von Carl Menger, Gustav Schmoller, fand noch über längere Zeit international mehr Beachtung. Mengers Darstellung galt Schmoller als zu verkürzt und wichtige Aspekte der wirtschaftlichen Realität ausblendend (Menger 1883;

Dahrendorf und Felgenhauer 2004).

Auch Thorsten Veblen setzte sich Ende des 19. Jahrhunderts noch mit sozialen Dynamiken in Konsumpraxen auseinander (Theory of the Leisure Class 1899) und wählte damit einen wirtschaftstheoretischen Ansatz, der historisch und von kulturellen Überlegungen beeinflusst war (Trigg 2001).

Auch Ökonomen, welche sich einem neoklassischen Ansatz zugewandt hatten, waren zu Beginn des 20. Jahrhunderts noch an genuin soziologischen Fragestellungen interessiert. Der wirtschaftliche Rationalismus wurde auf wirtschaftliche Fragestellungen beschränkt gesehen. Auch oben zitierte Klassiker wie Marshall und Pareto waren dabei keine Ausnahmen (Maurer und Mikl-Horke 2015).

Nach der Begründung der österreichischen Schule durch Carl Menger war Ludwig Mises (1881-1973) ein äußerst populärer Vertreter der libertären österreichischen Schule. Obwohl die österreichische Schule nicht an die mathematische Darstellbarkeit von Gleichgewichten von Produzenten und Konsumentenverhalten glaubte, war Mises nach der Darstellung verschiedener Wirtschaftssoziologen (Ganßmann 2010; Maurer und Mikl-Horke 2015) jener, welche die endgültige Abtrennung der Ökonomie von der Soziologie mitbegründete. So argumentierte Mises, dass jede menschliche Handlung zweckrational sei (vgl. Ganßmann 2010, S.165). Nicht ein historischer Prozess habe die Rationalität im Menschen begründet, stattdessen sei Rationalität eine anthropologische Grundkonstante. Demnach könne jedes menschliche Verhalten als rationale Handlung interpretiert werden. Es spiele keine Rolle, ob es sich dabei um eine wirtschaftliche Handlung oder eine soziale Handlung handle. Der Mensch berechnet, laut Mises, das Verhältnis von Kosten und Nutzen jedes Tuns. Der Kauf eines Gutes sei da nicht verschieden zur Entscheidung bei der Partnerwahl auf Heiratsmärkten oder der individuellen Entscheidung, ob man lieber sitzen bleibe oder aufstehe und die zu laute Musik abstelle.³ Hypothetisch stehen sämtliche Kosten – Nutzen

³ siehe Pindyk und Rubinfeld (2015)

Entscheidungen dabei immer unter dem Damoklesschwert des Marktes, der ihre Rationalität auf die Probe stellt. Der Markt wird als allgegenwärtige ahistorische Tatsache verstanden.

Dieses Verständnis, welches sich zunehmend in der neoklassischen Tradition der Volkswirtschaftslehre durchsetzte, konnte keinen Platz mehr für eine soziologische Analyse lassen. Gleichförmige individuelle Rationalität in allen Lebensbereichen lässt keinen Raum für kulturell geprägte Entscheidungen, für Normen, für Moral. Auch Positionsbestimmungen der Individuen, mit welcher ihr Handlungsspielraum erklärt werden könnte, wurden wie historische Untersuchungen, welche von keiner immer gewesenen Marktsituation ausgehen verunmöglicht. Außerdem konnten durch diesen Ansatz zwischenmenschliche Beziehungen bepreist werden und wurden fortan wie Beziehungen von Menschen zu Waren behandelt.

Die neoklassische Theorie begann in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts in Bereichen, in welchen bisher nur soziologische Theoriebildung vorherrschte mit umfassenden Erklärungen. Beispielsweise wurden zwischenmenschliche Beziehungen, Heiratsmärkte, individuelles Verhalten usw. von nun an mit dem neoklassischen Theoriwerkzeug behandelt. Diese Ansätze wurden von Milton Friedman (1912-2006), Gary Becker (1930-2014) (vgl. Becker, 1982) und vielen anderen entwickelt und weiterentwickelt. Sie wurden mehrfach durch die Verleihung von Nobelpreisen unterstützt und institutionell stark gefördert.

Im Wissen, dass sich die moderne Volkswirtschaftslehre in viele verschiedene Denktraditionen und Richtungen aufspaltet, nimmt die Neoklassik doch eine sehr dominante Position ein. So werden im deutschsprachigen Raum und auch international an wirtschaftswissenschaftlichen Instituten fast ausschließlich neoklassische Theorien unterrichtet. In Einführungsveranstaltungen wird das neoklassische Denken und dessen Tradition, die individuelle Rationalität zu verstehen meist gar nicht als einzelne Theorie behandelt. Stattdessen wird suggeriert, sie sei das einzige Werkzeug wirtschaftliche Zusammenhänge und

menschliches Verhalten überhaupt zu verstehen (vgl. Frank 2005; Varian 2011; Pindyk Rubinfeld 2015).

Die hier vorliegende Arbeit setzt sich zum Ziel, diese Tradition zu kritisieren und einen Einblick zu geben, wie ein konkretes Phänomen mit einer wirtschaftssoziologischen Theorie besser als mit der neoklassischen Theorie beschrieben werden kann. Der Begriff Neoklassik, neoklassische Theorie oder Standardtheorie, beziehungsweise Mainstream der Volkswirtschaftslehre, wird dabei in Übereinstimmung mit verschiedensten Theoretikern verwendet um jene aktuellen Strömungen innerhalb der Volkswirtschaftslehre zu beschreiben, welche die individuelle Rationalität und das zweckrationale Denken in allen Lebensbereichen vertreten, ohne dabei auf die individuelle Prägung von Menschen einzugehen.

Natürlich könnten im Rahmen dieser Arbeit viele verschiedene Theorien der Volkswirtschaftslehre dargestellt werden, welche teilweise sehr verwandt mit soziologischer Theorie sind. Diese Theorien werden aber in den folgenden Ausführungen keine Erwähnung finden, da sie, wie soeben ausgeführt, auch in der akademischen Lehre an volkswirtschaftlichen Instituten keine nennenswerte Relevanz besitzen (Glötzl, Aigner 2017). Eine kurze Ausnahme wird im Folgenden aber für die Keynesianischen Theorie gelten. Sie war bis Ende der 70er Jahre eine dominante Alternative zur Neoklassik und wird auch heute noch in verschiedenen Abwandlungen an Universitäten unterrichtet.

2.5 Der Keynesianismus

Ein letztes größeres Aufbäumen gegen die neoklassische Theorie ereignete sich ab den 1930er Jahren. John Maynard Keynes (1883 – 1946) startete mit seiner „General Theory“ (1936) einen großen Angriff auf die existierende Lehre. Im Zentrum seiner Theoriebildung stand nicht das einzelne Individuum und seine

Entscheidungen, sondern eine Idee vom Kreislauf der Wirtschaft.

Keynes zeigte, dass die gesamte Menge an gespartem und investiertem Kapital in einer Wirtschaft notwendigerweise gleich hoch sein müssen und demnach ein zu ausgeprägtes Sparverhalten gesamtwirtschaftlich negative Konsequenzen für Wachstum und Arbeitslosigkeit nach sich ziehen kann. Keynes befürwortete eine staatliche Lenkung der Wirtschaft durch Fiskal- und Geldpolitik um unter anderem Herdenverhalten auf Real- und Finanzmärkten und gesamtwirtschaftlich kontraproduktives Verhalten der Individuen, welches längerfristig in erhöhtem individuellen Sparen und damit verringerten Investitionen mündet, entgegen zu treten. Keynes führte die Trägheit der Anpassungen von Individuen ein. Er argumentierte, dass sich Gleichgewichtspreise nicht spontan ergeben, wenn es zu einem Einbruch in der Wirtschaft kommt. Statt dessen, so Keynes, sei zu erwarten, dass Arbeiter Lohnanpassungen nicht ohne weiteres akzeptieren. Die für die Unternehmer infolgedessen zu hohen Löhne würden dann zu Arbeitslosigkeit führen, welche durch verringerten Konsum zu weiterer Rezession führen, wenn der Staat nicht durch entsprechende Maßnahmen eingreift (Keynes 1936).

Keynes Theorie hatte zwischen 1936 und ca. 1970 großen Erfolg und wurde zwischendurch als allgemeiner Mainstream des ökonomischen Denkens angesehen. Frühe Auseinandersetzungen zu Lebzeiten Keynes mit später prominenten Vertretern der österreichischen Schule der Chicagoer Schule der Nationalökonomie lassen darauf schließen, dass seine Theorien zu diesem Zeitpunkt eine deutlich höhere Strahlkraft als jene der neoklassischen Konkurrenz hatten.

Nachfolger von Keynes etablierten früh nach dessen Tod die Postkeynesianistische Schule, welche nicht vom Kreislaufmodell und Menschenbild in Keynes' Denken abrückte, aber zunehmend kritisch ob der Wirksamkeit von Zinsänderungen zur Bekämpfung von Krisen wurde (vgl. Kalecki 1944).

Diese Schulen bilden bis heute eine Forschungstradition, deren Erkenntnisse aber

international defakto nicht mehr unterrichtet werden. Publikationen werden nicht in hochrangigen Journals angenommen und in diesen Fächern forschende Personen finden keine Anstellungen (Glötzl und Aigner 2017).

Sämtliche dieser Schulen kamen spätestens ab den 70er Jahren schwer unter Druck. Keynes Theorie konnte einen Anstieg der Inflation nicht erklären, welcher zu diesem Zeitpunkt vor allem durch höhere Ölpreise verursacht wurde. Vor allem aber nahm der Druck der Politik zu, eine Wirtschaftspolitik theoretisch zu unterstützen, welche eine Niedrigsteuerpolitik forcierte. Dies bot Anlass für ein großes Revival der Neoklassischen Theorie.

Keynesianische Ansätze wurden zwar in die Theorie integriert, jedoch geschah dies unter Exklusion Keynes' Menschenbild, jenes Menschen als ein beeinflussbares „Herdenwesen“. Stattdessen wurde das Gleichgewicht in der Standardtheorie um den Spezialfall nach einer Krise erweitert, in welchem durch Trägheiten in den Arbeitsmärkten und bei der Preissetzung kurzfristig eine Situation entstehen kann, in welcher Unterproduktion und Unterbeschäftigung herrschen (Blanchard und Illing 2017, S. 52 -309). Der Staat fungiert als Akteur, welcher durch Zinseffekte oder Fiskalpolitik das Gleichgewicht wiederherstellt. Keynes wurde hierdurch vom fundamentalen Kritiker der Standardtheorie und dessen Menschenbild zu einer kleinen Erweiterung im seltenen Spezialfall der Krise.

Inwieweit der Keynesianismus mit modernen Erkenntnissen der Soziologie kompatibel ist, wäre eine Fragestellung, welche über diese Arbeit hinausgeht. Einzelne theoretische Konzeptionen, wie jene des Herdenverhaltens, legen die Möglichkeit einer solchen Übereinstimmung jedoch nahe.

3 Die moderne Lehrbuchversion der Neoklassik

3.1 Die Standardversion

Heute wird an (fast) jeder Universität im deutschsprachigen Raum die neoklassische Theorie in der prinzipiell gleichen Form unterrichtet. Verschiedene Lehrbücher unterscheiden sich nur in späteren Kapiteln und stellen die Konsumtheorie und das Marktgleichgewicht als unverrückbare Basis jedes ökonomischen Denkens dar. Um auf die recht formale Kritik des Neoklassischen Paradigmas nach Albert (1998) eingehen zu können, möchte ich im Folgenden die formale Herleitung des Marktgleichgewichts in seiner modernen Form skizzieren.

Die neoklassische Theorie startet mit einer Abstraktion des Verhaltens des einzelnen Menschen. Verhalten ist stets von ökonomischen Optimierungsüberlegungen geprägt. Individuen tun Dinge nach strikter Logik und dabei ist es unerheblich, ob sich die damit verbundenen Handlungen auf den individuellen oder auf den sozialen Bereich beziehen.

Das Individuum wird vor die fiktive Situation gestellt, alle vorhandenen Güter in eine logisch kohärente Reihenfolge zu bringen. Die so erstellte Ordnung reiht die Güter und gibt jedem Gut einen fixen Platz in dieser Kette, wobei ein jedes Gut mit dem Nachbargut gleichwertig, höher- oder geringwertig ist. Eine solche Ordnung wird dann graphisch darstellbar, wenn das Verhältnis zwischen zwei beliebigen Gütern gezeigt werden soll. In einem zweidimensionalen Raum wird die Kombination aus zwei beliebig gewählten Gütern dargestellt (Frank 2008, S. 71-72, Pindyck und Rubinfeld 2015, S. 113ff.). Dabei wird explizit darauf hingewiesen, dass nähere Aussagen über die Individuen nicht getroffen werden können und die so entwickelte Präferenzfunktion lediglich ein Modell darstellt,

mit welcher subjektive Konsumententscheidungen erklärbar gemacht werden sollen.

Wird in eine solche Grafik das Einkommen eines Individuums aufgenommen, so lässt sich über eine angenommene Preisveränderung die Bereitschaft zum Konsum eines der abgebildeten Produkte darstellen. Diese wird ultimativ in einer einfachen Funktion, der negativ von Preis abhängigen Nachfragefunktion, gezeigt. (Pindyck und Rubinfeld 2015, S. 132 - 182). Da neoklassische Ökonomen keine qualitativen Aussagen über Individuen treffen, kann die Nachfrage des einzelnen Konsumenten wie jene des ganzen Marktes behandelt werden. Dies lässt sich zeigen, wenn individuelle Nachfragefunktionen akkumuliert werden und dadurch zwar in ihrer Quantität, aber nicht in ihrer Qualität graphisch variieren (Pindyck und Rubinfeld 2015, S. 182). Die so entwickelte Nachfrage nach Gütern beinhaltet somit einzig die Präferenzen der Konsumenten und die damit dargestellte Reaktion auf Preise bei gegebenem Einkommen.

Analog zur Nachfragefunktion lässt sich eine Angebotsfunktion erstellen, welche von den Produktionsmöglichkeiten der Firma (Arbeit und Kapital) abhängt und in einer positiv geneigten Funktion resultiert (vgl. Frank 2008, S. 34-35; Pindyck und Rubinfeld 2015, S. 54ff.).

Beide Funktionen können gemeinsam dargestellt werden und schneiden sich naturgemäß an einem Punkt. Diese Darstellung wird auch das Marshallsche X genannt. Der Schnittpunkt der beiden Funktionen ist das Konsumoptimum und erfüllt sämtliche Bedingungen eines Optimalzustandes. Die Befriedigung der maximalen Menge an Nachfragern und Anbietern kann nur an diesem Punkt erfüllt werden. Jede Abweichung bedeutet ein unmittelbares schlechter stellen einer größeren Gruppe von Nachfragern oder Anbietern als dadurch bessergestellt werden kann. Durch jede Veränderung wird zumindest ein Marktteilnehmer schlechter gestellt. Einzig das Marktgleichgewicht ist Pareto-Optimal⁴, d.h. es lässt keine Verbesserung ohne die Verschlechterung der Situation eines anderen Akteurs zu.

⁴ siehe die Ausführungen zu Pareto oben

Eingriffe und Veränderungen am so verstandenen Wettbewerbsgleichgewicht können nun recht anschaulich graphisch und mathematisch analysiert werden. So können beispielsweise veränderte Produktionsbedingungen oder eine Veränderung von Einkommen durch andere Angebots- und Nachfragefunktionen dargestellt werden. Auch staatliche Preisfixierungen können so analysiert werden. Wird beispielsweise ein Höchstpreis fixiert, welcher unterhalb des Gleichgewichtspreises liegt, so sinkt die Bereitschaft und Möglichkeit für die Anbieter zu produzieren und die produzierte Menge verringert sich. Parallel dazu ist allerdings auch eine Ausweitung der Nachfrage durch die nun geringeren Preise erwartbar. Die staatliche Preispolitik führt also zu einer schlechteren Position als jene des freien Marktes (Pindyck und Rubinfeld 2015, S. 54ff.)

Aktionen und Reaktionen in der neoklassischen Welt sind immer Antworten auf unmittelbare Veränderungen in der Preisstruktur oder des verfügbaren Einkommens von Konsumenten und Anbietern. Handlungen werden dabei immer unter Zuhilfenahme der Ceteris Paribus Klausel analysiert. Sie gibt an, dass in der jeweiligen Behandlung der Fragestellung verschiedene Variablen im Modell gleichgehalten werden. Die genaue Ausgestaltung der Ceteris Paribus Klausel variiert, umfasst aber immer die Präferenzen der Konsumenten (Albert 1998).

Vielfach wird noch heute innerhalb der neoklassischen Schule die Ökonomie allein als die Analyse von Reaktionen auf Preisschwankungen bezeichnet (Coase 1937). Wie oben beschrieben wird jedes Problem somit als ein Optimierungsproblem behandelt, in welchem das Individuum Kosten und Nutzen verschiedener Handlungen vergleichen muss. Die Marktlösung ist dabei ein natürliches Optimum und ein ständiger Referenzpunkt.

Mit einer solchen Konzeption werden auch Entscheidungen analysiert, welche keiner strengen Marktlogik unterliegen. So könnte beispielsweise die Neigung von Konsumenten, eine Jeanshose zu bevorzugen, die sich nur durch den Aufdruck einer bestimmten Marke von anderen unterscheidet, mathematisch und grafisch

dargestellt werden. Die Bevorzugung für die Markenjeans würde dann auf die Präferenzstruktur der betroffenen Konsumenten geschoben werden, als externe gegebene Variable behandelt werden und könnte damit nicht weiter theoretisch beschrieben werden. Sie könnte nur ex post durch den beobachteten Konsum gefolgert werden, kann aber, vor allem wenn am Markt heterogene Präferenzen vorhanden sind, nicht ex ante in das Model aufgenommen werden.

Dem Verhalten des Konsumenten werden implizit nur zwei Verhaltensbeschränkungen auferlegt. Jene, dass ein Verhalten auf dem Markt überlebensfähig sein muss, sprich die Ausgaben das Einkommen nicht überschreiten darf und dass alle Individuen in ihren Entscheidungen einer gleichförmigen Logik folgen. Dieser Konzeption liegt eine Naturalisierung der Märkte zu Grunde⁵. Sie ist eine Art zu Denken, eine Sprache der Ökonomen und ihr substanzieller Gehalt ist äußerst gering. Sie besteht im Gegenteil aus Beschränkungen, Dingen, die ein Volkswirt eben nicht analysieren kann, wenn er in dieser formalen Welt argumentieren will.

3.2 Die neue Institutionenökonomik

Die neoklassische Theorie kämpfte seit ihrer Entstehung mit der Schwierigkeit reale Machtbeziehungen darzustellen. Einzig in Form von Monopolmacht gibt es überhaupt ein solches Konzept in der Neoklassik. Alchian und Demsetz illustrieren mit ihrem Aufsatz die fast schon skurrile Blindheit für Machtverhältnisse. Sie argumentieren, dass Arbeitsverträge innerhalb von Firmen nicht anders verstanden werden sollten als einfache Kaufverträge. Arbeitnehmer können wie Arbeitgeber jederzeit kündigen und sich auf dem Arbeitsmarkt neu orientieren. Deshalb, so Alchian und Demsetz, sei die Annahme eines Machtgefälles innerhalb einer Firma nicht zu rechtfertigen. Eine Firma funktioniere im Wesentlichen wie ein Markt und entstehe nur, weil Menschen im Team produzieren müssen (Alchian und Demsetz 1972).

⁵ Darauf wird weiter unten in der Arbeit genauer eingegangen

Widerstand gegen diese Form des Verständnisses von Firmen regte sich ab den späten 1930er Jahren. Ronald Coase war der Erste einer neuen bedeutenden Tradition von Ökonomen, welche die Veränderung von relativen Preisen als nicht ausreichend erachteten um das ökonomische Verhalten von Menschen zu beschreiben. Innerhalb einer Firma, so Coase, sind Machtverhältnisse zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern in jeder Entscheidung präsent. Coase argumentiert, dass Mitarbeiter innerhalb einer Firma offensichtlich nicht aufgrund sich verändernder, relativer Preise die Abteilung wechseln, sondern weil ihnen die Anweisung ihrer Vorgesetzten dafür gegeben wurde. Dies sei erklärbar, so Coase, da eine Verwendung des Preismechanismus durch die fehlende Information mit Kosten verbunden ist. Auch ist es mit Kosten verbunden, separate Verträge für Mitarbeiter für die verschiedensten Tätigkeiten innerhalb eines Betriebes auszuhandeln. Effizient ist in diesem Fall die Erstellung eines Vertrages, welcher pauschal ein Weisungsrecht zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern beinhaltet, der Arbeitsvertrag. Durch diese vertragliche Ausgestaltung kann die Existenz von Firmen, laut Coase, erklärt werden.

In eine ähnliche Kerbe schlagen Williamson et al. (1975/1985), welche den Arbeitsvertrag, ähnlich wie Coase, als Recht zur Weisung interpretieren und ihn als Instrument zur Vermeidung von Unsicherheit theoretisieren. Ökonomische Beziehungen, inner- wie außerbetrieblich lassen sich, so Williamson et al. bei genauem Blick als Vertragsproblematiken verstehen, welche durch unterschiedliche vertragliche Ausgestaltung gelöst werden können.

Für die Angebotsseite hat die Mainstreamtheorie einen Weg gefunden, koordiniertes Handeln, sowie Machtgefälle in Organisationen zu beschreiben und überhaupt die sinnvolle Existenz von Firmen anzuerkennen. Vielfach wird dieser Ansatz auch als (neue) Institutionenökonomie bezeichnet.

Institutionenökonomische Ansätze gelten heute als weithin anerkannt innerhalb des Mainstreams der ökonomischen Lehre. Die Existenz von Individuen, welche

ausschließlich zweckrational handeln, wird in dieser Tradition nicht bestritten. Die unterschiedliche Entscheidungsfindung innerhalb von Institutionen werden lediglich durch Informationsproblematiken erklärt.

Verschiedene Autoren subsumieren die neue Institutionenökonomik deshalb nicht als grundlegend unterschiedliche Denkrichtung zur Neoklassik. Granovetter (1985) fasst beide Varianten als grundsätzlich der Neoklassik zuzuordnend auf. Dies leuchtet ein, da sowohl in der Neoklassik, als auch in institutionenökonomischen Ansätzen trotz ihrer leicht abgeschwächten Annahme, der aufgrund von Informationsproblematiken innerbetrieblich beschränkten Rationalität, von der Stabilität von individuellen Präferenzen und keiner Notwendigkeit der Erklärung dieser ausgegangen wird.

3.3 Die Spieltheorie

Die Spieltheorie wurde von Von Neumann und Morgenstern (1953) gegründet. Sie versucht strategische Überlegungen in die Verhaltensbeschreibung von Menschen mit aufzunehmen. Menschen koordinieren ihr Verhalten oder adaptieren ihr Verhalten an ihre Erwartungen des Verhaltens anderer. Müssen die Individuen das simultan tun, so werden sie Strategien verwenden um ihren erwartbaren Output zu maximieren. Im Unterschied zur neoklassischen Theorie kann der Akteur demnach nicht ausschließlich sein individuelles Ergebnis maximieren, sondern ist gezwungen sich in die anderen Spieler hinein zu versetzen und muss ihre Handlungen als relevant für seine Handlungsplanung bedenken.

Allerdings muss die Bewertung von Ergebnissen eines solchen Spiels von Akteuren gleichsinnig erfolgen, damit eine sinnvolle Strategie gebildet werden kann. Implizit wird von einer gleichen sozialen Prägung der Spieler ausgegangen, ex ante wird angenommen, dass alle Spieler Geld gewinnen wollen und dementsprechende Präferenzen haben (Ganßmann 2010).

Damit lässt sich die Spieltheorie in ihrer von Ökonomen praktizierten Form kaum als genuin von der Neoklassik unterschiedlicher theoretischer Zweig fassen.

3.4 Die experimentelle Ökonomie

In der experimentellen Ökonomie wird menschliches Verhalten in verschiedensten Situationen untersucht. Meist handelt es sich dabei um Experimente, in welchen Menschen eine Spielsituation simuliert wird. Dann wird analysiert, ob sich die Individuen entlang den theoretischen Vorhersagen bewegen oder ob sie davon abweichen. So wird zum Beispiel im bekannten Gefangenendilemma überprüft, ob Spieler darin vertrauen, dass sie von anderen Spieler nicht verraten werden oder ob sie selbst verraten um sich dadurch einen sicheren (höheren) Gewinn zu garantieren. Die stabile Situation wäre dabei der Verrat, da die Spieler jeweils vom Verrat anderer Mitspieler ausgehen müssen. Jedoch lassen sich Abweichungen feststellen, wenn das Spiel verschieden „geframt“ wird, beispielsweise als sogenanntes Vertrauensspiel (Kahnemann, Tversky 2000).

Damit thematisiert die ökonomische Theorie experimentell die Beschaffenheit von Präferenzen und deren Veränderbarkeit durch soziale Stimuli. Sie erkennen an, dass menschliches Verhalten durch die Präsentation von Alternativen beeinflusst werden kann.

Ein solcher theoretischer Zugang kann gemäß der obigen Definition nicht als neoklassischer Zugang bewertet werden. Trotzdem lassen sich einige Parallelen zu dieser feststellen. Menschliches Verhalten wird *in Abweichung* zur neoklassischen Theorie gemessen, da sie weiterhin Bezugspunkt für Wissenschaftler in diesem Feld bleibt.

Oft wird stattdessen in verschiedenen Spielen oder auch in der politischen Gestaltung von Alternativen versucht, die Akteure so zu beeinflussen, dass sie rationell im Sinne der Ökonomie handeln (Thaler und Sunstein 2008). Der Akteur

wird zum Subjekt, das nach der neoklassischen Theorie geformt werden soll. Man kann darin die radikalste Form des neoklassischen Paradigmas erkennen, da in dieser Denkschule nicht der Mensch nicht nur als rationales Wesen verstanden sondern auch in diesem Sinn geformt wird (Bröckling 2017). Bröckling schließt sich mit dieser These an Foucault (1983) an und beschreibt die Individuen als durch einen Diskurs regiert welcher nicht zuletzt in der ökonomischen Theorie ihren Ausgang findet.

4 Eine Kritik der neoklassischen Theoriebildung

Eine formale Antwort auf die Frage nach stabilen Präferenzen liefert Albert (1998). In das Zentrum seiner Kritik führt er die angenommene Konstanz von Präferenzen. Es wird in sämtlichen Ausgestaltungen der Ceteris Paribus Klausel angenommen, dass die Präferenzen der Konsumenten von einem Zeitpunkt zum nächsten konstant bleiben. Die Ceteris Paribus Annahme legt am Anfang der Analyse fest, dass die Präferenzen der Individuen vom ersten zum zweiten Zeitpunkt als gleichartig angenommen werden.

Albert zeigt, dass diese Annahme schon aus rein formalen Gründen unhaltbar ist. Um die Konstanz von Präferenzen annehmen zu können, müsste eine solche Annahme empirisch überprüfbar sein, denn sonst könnte jede nicht vorhergesagte Ausprägung der Nachfragefunktion auf eine veränderte Präferenzstruktur geschoben werden und die Theorie als für alle diese Fälle als nicht brauchbar beschrieben werden. Damit würde sich die Theorie gegen jeden empirisch gegenteiligen Befund absichern und so substanzlos werden.

Es ist undenkbar, dass Individuen zu zwei Zeitpunkten befragt werden, alle ihnen bekannten Güter in eine hierarchische Reihenfolge zu bringen, da eine solche Befragung eine schier unendliche Datenmenge erzeugen würde. Hier zeigt sich die praktische Schwierigkeit der schon theoretisch kaum plausiblen Annahme davon auszugehen, das Individuum kenne seine Bedürfnisse so genau, dass eine Reihung aller Waren möglich sei.

Auch eine Marktbeobachtung schließt Albert als Möglichkeit zur Ermittlung der Präferenzstrukturen aus. Würde eine solche durchgeführt werden, so müsste ein bestimmter Warenkorb überprüft werden und die Reaktionen innerhalb dieses Warenkorbes müssten auf Preisänderungen einzelner Produkte,

Einkommensänderungen usw. untersucht werden. Dieses Szenario wird dadurch an der Durchführbarkeit scheitern, dass ein Empiriker niemals Effekte zwischen den Gütern, welche nicht im beschriebenen Warenkorb vorhanden sind, ausschließen kann. Die Untersuchung könnte also nur stattfinden, wenn eben alle anderen Güter per Annahme konstant gesetzt werden, womit die oben beschriebene problematische Annahme nur an einer anderen Stelle eingesetzt werden würde.

Kann die Stabilität der Präferenzen nicht empirisch überprüft werden, kommt die Theorie in ein nicht lösbares Dilemma. Es kann bei einer gegebenen Veränderung von Nachfrage oder Angebot nicht auf Preise oder Einkommen geschlossen werden, sondern es muss eben auch eine innere Veränderung der Beteiligten als möglicher Grund miteinbezogen werden. Ein Höchstpreis und das damit verbundene geringere Angebot und die erhöhte Nachfrage kann dann zwar grafisch und mathematisch schön gezeigt werden, wird aber theoretisch wertlos. Eine Veränderung der „Anreizparameter“, welche sich mathematisch analysieren lassen, kann nie als ultimativer Grund einer Veränderung festgemacht werden. Jeder mathematischen Analyse haftet der Verdacht an, dass die Ausgangsvariable, die Präferenzen des Menschen, nicht konstant war und demnach der letzte Schluss unzulänglich ist.

Argumentative Fluchtversuche müssen in diesem Fall scheitern, da weder vertreten werden kann, dass die Ökonomie nur einen (fiktiven) Ist-Zustand untersuche, noch dass sie von einem normierten Menschen ausgehe. Beide Argumentationsstränge würden in einem Boykott der Theorie enden, da ihre Relevanz für die wirkliche ökonomische Welt in Frage gestellt werden müsste (Albert, 1998).

Die oben beschriebene Tendenz der Neoklassik, jedes menschliche Verhalten als zweckrational zu beschreiben, endet darüberhinaus in einigen praktischen Schwierigkeiten. Wie Ganßmann (2010) beschreibt, muss einem Organismus Intentionalität zugeschrieben werden, wenn von jedem Verhalten auf

zweckrationales Handeln geschlossen wird. Ganßmann identifiziert demnach schon die Beschreibung von Ökonomen, sich mit „Economic Behaviour“ auseinander zu setzen, als eine fehlerhafte Selbstwahrnehmung. Sie resultiert darin, dass nicht zwischen bewusst gesetzten Handlungen und bloßem unreflektierten Verhalten unterschieden werden kann. Auch kann der subjektive Sinn einer Handlung nicht verstanden werden da immer von individueller Rationalität welche nicht weiter beschrieben werden muss ausgegangen wird. Soll von Rationalität gesprochen werden, muss ihr eine bestimmte Richtung ex ante zugeschrieben werden. Passiert das nicht, so kann ex post jedes Verhalten als rational beschrieben werden.

Für ökonomische Untersuchungen liegt es nahe, die Maximierung von Geld oder die Verbesserung der eigenen ökonomischen Position als Ziel der Rationalität vorzugeben.

Friedman (1953) schreibt den Essay „Methodology of positive economics“, mit welcher Friedman die Annahmen und Schlüsse der neoklassischen Theorie scheinbar verteidigt. Er wehrt sich gegen empirische Untersuchungen, welche nachweisen, dass eine große Mehrheit an Unternehmen Preise setzt, welche sich nicht mit einem ökonomisch-rationalen Verhalten (der Maximierung der Gewinne) erklären lassen. Laut Friedman ist dieser Umstand jedoch von keiner Bedeutung für die Modell-und Theoriebildung der Volkswirtschaftslehre. Er gibt an, dass in einer Marktwirtschaft eine natürliche Tendenz zu rationalem Handeln bestehen würde und so Firmen, welche dem nicht folgen, früher oder später von der Bildfläche verschwinden würden. Demnach soll der Wirtschaftswissenschaftler Akteure in der Analyse so behandeln, *als ob* sie rationell handeln und dem neoklassischen Modell entsprechen würden. Er zieht damit die Parallele zu naturwissenschaftlichen Experimenten, in welchen Zusammenhänge unter bewusstem Kontrollieren und anschließendem Ausblenden von Störfaktoren analysiert werden.

Diese Sicht scheint sich in der Neoklassik durchgesetzt zu haben. Das *als ob* – Argument ist in verschiedenster Einführungsliteratur zu finden (Pindyk und Rubinfeld 2015, S.33). Hierdurch wird der Neoklassik ermöglicht, etwaige Fragen nach dem Realitätsgehalt ihrer Modelle zu umgehen.

Das kann und muss kritisch gesehen werden. Friedman versäumt es, eine Erklärung zu liefern, warum sich das menschliche Verhalten der Rationalität annähern muss. Die alleinige Existenz des Marktes kann nicht der Grund dafür sein, da auf real existierenden Märkten massive Abweichungen von rationalem Verhalten beobachtbar ist (vgl. Reiss 2009).

Der Verdacht liegt nahe, dass dieser methodologischen Herangehensweise eine evolutionistische Sicht zu Grunde liegt und die rationelle Durchsetzung von Interessen als evolutionärer Prozess verstanden wird, der ähnlich der natürlichen Selektion in der Biologie ein naturgegebenes Faktum darstellt. Eine Fundierung für diese Annahme fehlt aber bei Friedman und in der neoklassischen Theorie insgesamt und eine Debatte über ihre Zulässigkeit findet nicht statt. Eine weitere, umfassendere Ausführung dieses Punktes folgt in einem späteren Teil dieser Arbeit.

Solange die Neoklassik aber nicht argumentiert, warum der Mensch notwendigerweise zu einem ökonomisch-rationellen Verhalten tendiert, muss sie sich den Vorwurf gefallen lassen, eine parallele Realität zu beschreiben, welche nicht mit der tatsächlichen empirischen ökonomischen Realität übereinstimmt (vgl. Reiss 2009).

Wenn diese Argumentationslücke nicht logisch geschlossen wird, bleibt der starke Verdacht, dass die neoklassische Theorie ein ideologisches Instrument, welche real existierende Märkte schützt und weitere entstehen lassen will. Die kapitalistische Marktwirtschaft ist unsere aktuelle politische Ordnung. Da erübrigt es sich zu argumentieren, dass es viele Akteure und Institutionen gibt, welche diese schützen

und deren Erhalt verteidigen möchten. Ein Werkzeug dazu war und ist das Vorantreiben der neoklassischen Theorie in Universitäten und Bildungseinrichtungen, sowie deren Anwendung auf sämtliche Interaktionen des Menschen.

5 Soziologische Ansätze

Die hier dargestellte Kritik ist naturgemäß in vielen Ausführungen in der wirtschaftstheoretischen Debatte geführt worden. Ab circa 1975 begannen Soziologen intensiv damit sich mit dem Menschenbild der Neoklassik auseinanderzusetzen. Verschiedenste Autoren entwickelten Ansätze um die Ökonomie auf eine realistischere Basis zu stellen.

5.1 Menschliches Handeln nach Coleman

James Coleman in seinem Hauptwerk „The Foundations of Social Theory“ (1990) versucht mit seiner berühmten Coleman'schen Badewannen eine theoretische Basis für die Präferenzen des Menschen zu schaffen. Er lehnt seine theoretische Herangehensweise an jene von Max Weber (1920) an. Dieser schuf mit „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ eine theoretische Replik zu Karl Marx Konzeption des materiell vergesellschafteten Menschen. Für Weber war die kulturelle Basis einer Gesellschaft die treibende Kraft, welche am Ende die materielle Wirklichkeit schafft. Im Beispiel Webers, auf welches Coleman Bezug nimmt, entsteht der Kapitalismus durch eine spezifische kulturelle Prägung, die persönlichen Fleiß, Sparsamkeit und Arbeitsethik in dementsprechende Handlungsmuster und ultimativ in eine gesellschaftlichen Ordnung überführt, in welcher sich der Kapitalismus als primäre Wirtschaftsform festsetzt. Damit kann gefolgert werden, dass die kulturelle Ordnung auf der beobachtbaren Makroebene zur Gesellschaftlichen Organisationsform führt. Auf der Individualebene führt die kollektive kulturelle Ordnung zu individuellen Einstellungen und Anreizen, welche zu Handlungsmustern führen, die in einer sozialen Ordnung auf Kollektivebene münden (Coleman 1990, S. 1 – 23).

Coleman schafft damit eine soziologische Basis für Untersuchungen, welche

Entscheidungen von Individuen und Kollektiven erklären soll. Er verteidigt seinen Ansatz vor der Notwendigkeit von der Individual- auf die Kollektivebene zu schließen um eine Stabilität in der Erklärung zu erreichen, welche durch eine alleinige Erklärung auf der Kollektivebene oder einer auf individuelle Zusammenhänge beschränkten Analyse nicht erreicht werden kann (Coleman 1990, S. 19 – 23).

Interessant an seiner Arbeit ist allerdings, dass die kollektive Basis und das kollektive Ergebnis kaum Untersuchungsgegenstand bei Coleman sind. Colemans hauptsächliche theoretische Arbeit beschäftigt sich mit handlungstheoretischen Überlegungen. Diese Handlungen sind bei ihm immer rationelle Handlungen.

Coleman begründet dies damit, dass er keine Prinzipien finden will, welche die Handlungen eines Menschen determinieren und durch welche die Theorie einen funktionalistischen Charakters erhalten werden würde. Stattdessen will Coleman die Freiheit im Handeln der Menschen hochhalten und beschränkt seine Erklärungen deshalb auf eine Theorie, die vergangene Entscheidungen plausibel erklären soll (Coleman 1990, S. 16 – 17).

Außerdem, so Coleman, muss eine Handlungsbeschreibung die notwendige Einfachheit besitzen und seltenes, abweichendes Verhalten ausschließen um sinnvolle Vorhersagen machen zu können. Daher sind Individuen nach Coleman an der Kontrolle von Ressourcen und Ereignissen interessiert. Der Austausch und die Strategien zum Erwerb der Kontrolle dieser Ressourcen und Ereignisse ist das, worauf Coleman seinen theoretischen Fokus richtet (Coleman 1990, S. 27ff.). Ab diesem Punkt wird die deutliche Ähnlichkeit des colemanschen Ansatzes und der Neoklassik deutlich.

Coleman beschäftigt sich damit verschiedene Arten von Handlungen zu identifizieren und ihre Gemeinsamkeiten sowie Unterschiede festzulegen. So unterteilt er Handlungen in jene mit und ohne Ziel, Handlungen unter einer Herrschaft in denen Individuen Entscheidungsmacht abgeben, in

Markthandlungen, Tausch und andere Formen der zwischenmenschlichen Entscheidung (Coleman 1990, S. 34ff.). Er trifft keine Unterscheidung zwischen Handlung und Verhalten. Das individuelle Wollen ist immer die Basis für die Entscheidung, wobei eben dieses vorerst nicht zum Thema gemacht wird.

Coleman argumentiert in weiten Teilen seiner Arbeit analog zur Neoklassik. Individuelle Entscheidungen werden als Optimierungsprobleme abstrakter Individuen beschrieben. So wird Vertrauen als eine Abwägung der möglichen Gewinnchancen und des Risikos in der jeweiligen Beziehung beschrieben. Status wird als Investment zur Beeinflussung anderer Individuen gefasst (Coleman 1990, S. 91ff.). Herrschaft beschreibt Coleman als Möglichkeit, die Handlung anderer zu beeinflussen (Coleman 1990, S. 65ff.). Dies ist möglich, wenn das Individuum in einer gesetzlichen Position ist, in welcher es anderen Individuen in der Gesellschaft untergeben ist, beispielsweise in der Eltern-Kind Beziehung. Auch die Herrschaftsbeziehung zwischen Sklaven und deren Herren war in vielen Gesellschaften eine gesetzlich abgesicherte.

Alternativ dazu kommt es vor, dass Individuen ihre eigenen Präferenzen durch andere Individuen besser vertreten sehen, als durch sich selbst. Dies kann der Fall sein, wenn es sich um Individuen handelt, welche besonders charismatisch sind und dadurch ein großes Vertrauen genießen. Des weiteren kann es durch eine bessere Bildung oder Sachkenntnis bei den Empfängern freiwilliger Herrschaftsübertragung begründet sein. Übertragen viele Individuen die Herrschaft über sie an eine andere Person, so kann es für Personen aus diesem Umfeld rational sein sich dem auch anzuschließen (Coleman 1990, S. 65ff.).

Coleman führt damit im Unterschied zur neoklassischen Theorie eine Teilbarkeit von Handlungsrechten und Interessen ein. Das Individuum kann bei gegebenen Interessen Handlungen von anderen ausführen lassen. Damit schafft Coleman es, die reale soziale Struktur besser zu beschreiben, als das bei mainstreamökonomischen Ansätzen der Fall ist.

Erst in späteren Kapiteln beschäftigt sich Coleman mit einer Theorie zu menschlichen Präferenzen. Einleitend hält Coleman dabei fest, dass eine Theorie der menschlichen Präferenzen, der menschlichen Willensbildung, jener der Handlung nicht entgegen stehen darf. Er unterscheidet das Individuum in ein Objektselbst und in ein Handlungsselbst, wobei das Objektselbst der Träger der Interessen ist und das Handlungsselbst die Interessen durch zielgerichtete Handlungen nach außen transportiert. Die Koordination von beiden ist dabei nicht immer perfekt, was die oben erwähnten Abweichungen von rationellen Entscheidungen verursacht. Coleman entwickelt an dieser Stelle die Metapher einer Körperschaft, welche ähnliche Schwierigkeiten mit innerer und äußerer Organisation aufweisen (Coleman 1990, S. 503ff.).

Steht ein Individuum oder eine Körperschaft vor der Notwendigkeit auf eine äußere Veränderung zu reagieren, hat es laut Coleman zwei Möglichkeiten. Das Individuum kann eine Handlung vollziehen, mit der es die äußere Umwelt verändert oder es kann zu einer inneren Veränderung kommen, in welcher das Individuum selbst seine Position zu den äußeren Dingen verändert. Das Individuum wird dabei immer „den Weg des geringsten Widerstandes“ wählen. Nimmt man an, dass Individuen mit sozialen Objekten verbunden sind und sie an der Harmonie der gesamten Objektstruktur interessiert sind, so lässt sich daraus die Theorie Colemans entwickeln. Er postuliert dass, wenn es zu einer Umorganisation in der Außenwelt kommt, welche eine Harmonie in der Innenwelt des Individuums stört, es entweder zu einer Handlung oder zu einer inneren Umorganisation kommen wird. Analog wie Körperschaften ihre innere Struktur ändern können um den äußeren Anforderungen zu genügen, kann das Individuum seine Einstellung zu den Akteuren ändern. Geschehen wird diese Umstrukturierung immer entlang dem Prinzip der Nutzenmaximierung, einem Rational Choice Prinzip nach innen und außen (Coleman 1990, S. 503ff.).

Coleman leistet hier eine Erklärung von Präferenzen und menschlichen Handlungen, welche sich nicht grundsätzlich widersprechen. Er schafft hierdurch, was die Neoklassik nicht leistet, denn er bezieht das Innere des Menschen mit ein.

Damit bietet Coleman eine umfassende Theorie des rationalen Handelns, wobei Coleman irrationale Momente selbst ausschließt. Diese und das Interesse des Menschen an zwischenmenschlichen Beziehungen strukturieren allerdings einen weiten Teil unseres wirtschaftlichen Zusammenlebens. Oft werden ökonomische Entscheidungen nicht anhand von Optimierungsüberlegungen getroffen, sondern folgen der Gewohnheit und den bekannten sozialen Beziehungen.

Folglich sind veränderte Konsumentscheidungen auf Grund veränderter Preise denkbar, welche aber durch Gewöhnung im Anschluss zu einer Veränderung der Geschmäcker und damit den Präferenzen führen. Dadurch werden auch, wenn sich die Preise wieder auf das alte Verhältnis zurückbewegen die Konsumentscheidungen nicht noch ein weiteres Mal adaptiert (Albert 1998). Dieses Verhalten ist mit einer Standardtheorie der Neoklassik nicht erklärbar, da diese von veränderten Präferenzen ausgehen müsste, was sie in ihrem theoretischen Setting nicht kann. Allerdings muss auch eine theoretische Konzeption der Präferenzen nach Coleman scheitern, da hier kein innerer oder äußerer Druck zur Umorganisation von Präferenzen erkennbar ist.

Granovetter (1985) führt ein oft zitiertes Beispiel an um die Schwäche von Rational Choice Ansätzen zu verdeutlichen. Er stellt sich eine Person vor, welche an einem Ort, an welchem sie mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht wieder zurück kehren wird, einem Kellner ein Trinkgeld gibt. Das Trinkgeld wird, insofern diese Person alleine unterwegs ist, nicht aus sozialem Druck gegeben. Auch hat der Geber des Trinkgeldes keinen unmittelbaren wirtschaftlichen Vorteil dadurch. Es lassen sich insgesamt keinerlei rationale ökonomische Gründe finden, warum ein solches Handeln stattfinden könnte und trotzdem ist es regelmäßig beobachtbar. Rational Choice Ansätze müssen bei der Beschreibung eines solchen Verhaltens scheitern. Auch der oft eingewandte Reflex, ein solches Verhalten als seltene irrationale Abweichung zu behandeln, scheint hier nicht angebracht, da es sich um bewusst gesetzte und regelmäßig erfolgende Aktionen verschiedener Individuen handelt.

Colemans Theorie leistet zwar einen genaueren Blick auf das Individuum und behandelt den kulturellen Einfluss als Ausgangsbasis, dennoch fehlt ihr ein Blick für das ständige Wirken von kulturellen Einflüssen. Coleman bietet nur eine Handlungsart an, nämlich jene der rationellen kalkulierten Handlung. Die vielfältigen Richtungen, in welche individuelle Handlungen gehen können, sind bei Coleman nicht ausreichend bestimmt. Er hat kein Werkzeug verschiedene Tauschpraktiken zu untersuchen, kann nicht sinnvoll über die manipulativen Effekte von Werbung sprechen und scheitert auch daran, die Möglichkeit gänzlich kollektiv organisierter Wirtschaftsformen, welche eben nicht auf dem individuellen Vorteil basierten, zu beschreiben.

Marc Granovetter argumentiert in seinem wegweisenden Aufsatz von 1985 für einen breiteren Blick in der Ökonomie auch außerhalb von Rational Choice, er versucht zu leisten was Coleman und die Neoklassik in ihrem engen Blick auf die rationale Handlung nicht leisten können.

5.2 Marc Granovetter und das Problem der Einbettung

Marc Granovetters Aufsatz „Economic Action and Social Structure: The problem of embeddedness“ von 1985 gilt als großer Beitrag zum Wiederaufleben der Wirtschaftssoziologie. Granovetter will mit seinem Aufsatz die Notwendigkeit einer soziologischen Untersuchung zum Verständnis von wirtschaftlichen Fragestellungen begründen.

Diese wurden, so Granovetter, seit Adam Smith von sozialen Fragestellungen getrennt behandelt. Wie oben beschrieben, geht Smith von einer anthropologischen Grundkonstanten aus, welche annimmt dass der Mensch ein tauschendes Wesen ist. In der modernen neoklassischen Theorie wird, so Granovetter, ähnlich wie in der Sozialtheorie Parsons (1937) von dem einzelnen Individuum abstrahiert. Es wird nicht auf die aktuellen und vergangenen sozialen Beziehungen von Individuen eingegangen.

Die fundamentale Frage, welche sich Granovetter in der kritischen Auseinandersetzung mit diesen Strömungen stellt, ist jene nach der spezifischen Form der sozialen Beziehung im Wirtschaftsleben. Er versteht seine Fragestellung in Tradition mit den großen Fragen der Vertragstheorie. Granovetter will eine Richtung für die Antwort auf das Problem der Ordnung in der Wirtschaftstheorie geben und sich dabei an der Natur beobachteter Interaktionen von wirtschaftlich handelnden Individuen orientieren (Granovetter 1985).

Neoklassische Ansätze können das durch ihren fehlenden Blick auf das Individuum nicht leisten und sind demnach untersozialisierte Ansätze. Sie beziehen weder Formen noch Geschichte aktueller oder vergangener sozialer Beziehungen ein. Soziale Interaktionen passieren nur unter ständiger cost-benefit Berechnung der beteiligten Individuen und der Affekt bleibt unbeachtet. Die Neigung zu solchen Berechnungen wird dabei seit Smith implizit aus dem Wesen des Menschen abgeleitet (Granovetter 1985).

Die institutionalistische Spielweise des neoklassischen Ansatzes geht laut Granovetter einen eigenartigen Weg. Ausgehend von der Beobachtung der ökonomischen Wirklichkeit, in der sie starke Machtbeziehungen innerhalb von Firmen beobachten, fragt die Institutionenökonomie nach dem ökonomischen Zweck solcher Machtbeziehungen und antwortet innerhalb eines strengen Effizienzdenkens. In diesem geben sie an, dass Verträge innerhalb von Firmen, welche Hierarchien begründen die effizienteste Lösung für sich auftuende Informations- und Steuerungsprobleme sind. Damit ist laut Williamson et al. (1985/1975) die beobachtete vertragliche Form jene, welche das zu Grunde liegende Problem am besten löst. Die Theorie lässt keinen Raum für Fehler oder konflikthafte Entscheidungen und erlangt damit einen funktionalistischen Charakter. Darüberhinaus ist, wie oben ausgeführt, eine bestechende Nähe zur Hobbschen Lösung des Problems der Ordnung erkennbar. Die freie unberechenbare Unordnung des Marktes trifft auf die durchgeplante Ordnung der Firma. Granovetter hält das Marktdenken der institutionellen Ökonomen für

untersozialisiert und das Denken, welches sie zur Beschreibung von Vorgängen innerhalb von Firmen entwickeln für übersozialisiert (Granovetter 1985).

Genauso kritisiert Granovetter allerdings verschiedene Strömungen aus der Soziologie. Er meint, so sehr die moderne Soziologie die Neoklassik und die damit verbundenen monokausalen Erklärungen ablehne, so sehr tendiere sie in manchen Ausführungen dazu Dinge wie das individuelle Streben nach Status als einzigen Faktor zu analysieren und damit eine monokausale Erklärung durch eine andere zu ersetzen. Granovetter wehrt sich gegen solche Ansätze mit dem Hinweis, dass sie ein übersozialisiertes Bild des Individuums zeichnen, in welchem Individuen kein Entscheidungsspielraum außerhalb der gesellschaftlichen Prägung eingeräumt wird (Granovetter 1985).

Auch die Annahme einer generellen Moral, welche verschiedene Transaktionen überhaupt erst möglich macht, reicht für Granovetter nicht aus. Er meint, dass nicht in allen Situationen auf eine solche Moral vertraut werden kann. Stattdessen kann in realen wirtschaftlichen Beziehungen oft ein Beziehungsaufbau beobachtet werden, welcher am Anfang alleine der Informationsgewinnung und Absicherung dient, aber zunehmend einen vertraulich-sozialen Charakter erhält. Im Gegensatz zu Williams Institutionalismus existieren soziale Verbindungen auch außerhalb von Firmen, welche unbedingt einer weitergehenden Analyse bedürfen (Granovetter 1985).

Granovetter führt zahlreiche weitere Beispiele an, in welchen zwischenmenschliche Vertrauensbeziehungen innerhalb und außerhalb von Firmen wirken, rein wirtschaftliches Verhalten ist in ein Beziehungsgeflecht eingebettet. Auch führt er Beispiele des Missbrauchs von Vertrauensbeziehungen an und führt verschiedene Beispiele aus, in denen innerbetriebliche Überwachung oder Vertrauensverhältnisse nicht funktionieren. Innerbetriebliche Kontrolle ist laut Granovetter so ein Fall, denn es lässt sich nachweisen, dass eine solche Kontrolle oft nicht richtig funktioniert und dass das Level an Kooperation schwankt. Auch sind bei verschiedenen Märkten Geschäfte auf reiner Vertrauensbasis beobachtbar

und diese funktionieren oft über einen langen Zeitraum ohne Probleme. Trotzdem lassen sich auf solchen Märkten immer wieder größerer und kleine Vertrauensmissbräuche und Betrügereien feststellen (Granovetter 1985).

Damit sind für Granovetter beobachtete Strukturen kein notwendiger Teil des sozialen Gefüges. Die soziale Welt könnte auch anders sein, als jene, die zu einem bestimmten Zeitpunkt beobachtet wird. Granovetter stellt sich gegen eine funktionalistische Sicht auf die Wirtschaft, welche er den institutionellen Ökonomen oder den Ansätzen von Parsons vorwirft.

Zwischenmenschliche Verbindungen lassen sich nicht durch die Organisationsform vorhersagen, denn enge Vertrauensbeziehungen können auch dann bestehen, wenn es keine institutionellen Verbindungen zwischen Individuen gibt. Im Gegenteil kann das Fehlen zwischenmenschlicher Verbindungen und Vertrauensverhältnisse einen Druck auf Firmen ausüben sich vertraglich abzusichern. Das ist weniger notwendig, wenn ein Vertrauen in die Branche, die Zulieferer oder die Mitarbeiter besteht. Granovetter empfiehlt deshalb einen genauen Fokus auf die zwischenmenschlichen Beziehungen zu legen um die Einbettung wirtschaftlicher Organisationsformen besser verstehen zu können (Granovetter 1985).

Damit strebt Granovetter eine Theorie mittlerer Reichweite an. Er will keine Handlungstheorie begründen, sondern empirisch zeigen, warum auch soziales Handeln analysiert werden muss. Trotzdem ergeben sich bei Granovetter einige Schwierigkeiten. Das Faktum, dass er keine Handlungstheorie anbietet, macht es schwierig sich mit seinen Annahmen auseinander zu setzen und zum Beispiel seine Konzeption von sozialem Handeln zu verstehen. Es fällt auf, dass Granovetter zwar soziales Handeln in seiner Wichtigkeit hervorhebt, es aber als eigene Handlungsart versteht, welche genuin unterschiedlich zu wirtschaftlich-rationellem Handeln ist (Ganßmann 2010).

Die Setzung dieses Unterschieds ohne dem Anbieten einer eigenen

Handlungstheorie zur analytischen Differenzierung der beiden Handlungsweisen wirft einige Probleme auf. Dem Betrachter einer Handlung bleibt es überlassen diese dem sozialen oder wirtschaftlichen Bereich zuzuordnen. Granovetter bietet ohne Handlungstheorie naturgemäß keine Anleitung, wie eine solche Unterscheidung vorgenommen werden könnte. Zudem findet sich bei ihm kein theoretisches Werkzeug, das diese Unterscheidung fassbar macht. Die von ihm besprochenen Fälle beziehen sich allesamt auf Situationen, wo eine solche Unterscheidung recht simpel durchführbar scheint. So stellt er freundschaftliche Verhältnisse in einen Gegensatz zu unternehmerischer Kalkulation oder zwischenmenschliches Vertrauen gegen formale Verträge und charakterisiert die zwischenmenschlichen Freundschafts- und Vertrauensverhältnisse als dem wirtschaftlich-rationellen Denken entgegengestellt (vgl. Maurer und Mikl-Horke 2015, S. 142ff.).

Denkbar sind aber auch wirtschaftliche Handlungen, welche in unterschiedliche Richtungen wirken und unterschiedlichen Logiken folgen. Beispielsweise wird durch Konsum unter anderem versucht eine soziale Position zu stärken, wobei parallel dazu auf die ökonomische Komponente des Konsums Acht gegeben werden muss damit mit einem verfügbaren Einkommen auch langfristig hausgehalten werden kann.

6 Was eine wirtschaftssoziologische Theorie leisten muss

Die obigen Ausführungen zur Rationalität bei jeglichem Verhalten in der Tradition von Ludwig von Mises legen nahe, warum diese Theoriebildung Schwierigkeiten bereitet. Sie kann weder zwischen verschiedenen Arten von Handlungen, noch zwischen unterschiedlichen Handelnden und auch nicht zwischen Verhalten und Handlung differenzieren. Es wird, wie Ganßmann ausführt, jeder Handlung Intentionalität zugeschrieben. Beobachtet wird dann eine simple Entscheidungslogik, welche die von Albert ausgeführten Schwierigkeiten mit sich bringt, da von Präferenzstabilität ausgegangen wird.

Die Theorie abstrahiert zu stark von dem Individuum selbst. Der Unwille auf Präferenzen, Nutzen, Motivation und Bedürfnisse von Individuen einzugehen, macht sie blind für die Individuen. Es ist eine Theorie, welche nicht das menschliche Verhalten thematisiert, sondern eine Theorie einer abstrakten Rechenmaschine (Nutzinger 2007). Dies ist nur dann in sich kohärent, wenn dabei implizit davon ausgegangen wird, dass eine Handlungsart, nämlich jene der individuellen Rationalität und somit der Marktwirtschaft, anthropologisch grundgelegt ist. Nur dann muss nicht auf den Ursprung von Handlungen geschaut werden, da diese notwendigerweise immer in die selbe Richtung gehen. Auf die empirische Unhaltbarkeit dieser Annahme wird weiter unten noch ausführlicher eingegangen.

Auch Colemans theoretisches Gebäude steht dem der Neoklassik ausgesprochen nahe. Er bleibt, trotz seiner Versuche der Darstellung einer inneren Psychologie des Menschen, blind für die Individuen, die er untersucht. Coleman hat wie die Neoklassik kein Werkzeug um zu verstehen welche Ziele durch eine Handlung erfüllt werden sollen. Sein Werkzeug versucht einzig zu erklären, wie sich rationell-ökonomische Handlungen durch eine Veränderung eines

Entscheidungsparameter beeinflussen lassen.

Ein umfassendes Verständnis für die Realität unseres Wirtschaftslebens kann damit aber nicht entwickelt werden, wie Granovetter eindrücklich zeigt. Menschen handeln eben auch sozial und vernachlässigen die ökonomischen Kriterien, welche eine rationell-ökonomische Entscheidung kennzeichnen. Zwar kann die Neoklassik und auch die Rational Choice Theorie nach Coleman einen Fall von sozialem Verhalten ex post untersuchen und die Präferenzen der beteiligten Individuen, für zum Beispiel Freundschaft oder Status, erraten und dann die Entscheidungen der Individuen analysieren, aber damit ist der Ursprung dieses Verhaltens nicht geklärt. Es ist keine qualitative Beschreibung von Handlungen möglich. Alle Handlungen sind in dieser Denktradition in gleichem Ausmaß von der Rationalität zur Zielerreichung geprägt.

Damit sollte ein wesentlicher Punkt für eine Theorie, welche den Ansprüchen genügt wirtschaftliche Phänomene zu erfassen und zu erklären, gegeben sein. Eine solche Theorie muss eine Begrifflichkeit von Praktiken entwickeln, welche über das simple Postulat der Zweckrationalität hinausgeht. Es muss Raum für verschiedene Handlungsmotive in einer solchen Theorie geben.

Wie Weber (1920) (vgl. Maurer und Mikl-Horke 2015, S. 184ff.) beschreibt, können Handlungen verschiedenste Ziele haben. Es können zweckrationale, wirtschaftliche Handlungen getroffen werden. Doch Menschen neigen auch dazu, Handlungen zu setzen, welche für Außenstehende irrational wirken. Diese Handlungen können wertorientiert sein und geben damit die moralischen Vorstellungen des Handelnden wieder. Auch affektuelle Handlungen und traditionelle Handlungen sind, laut Weber, Teil des menschlichen Handlungsspektrums. Affektuelles Handeln bezeichnet Weber oft als irrationales, kurzfristiges, stimmungsgeladenes Handeln. Traditionelles Handeln ist dagegen Handeln, dass sich auf Grund von Traditionen in diversen Kulturräumen unterschiedlich ausformt und deshalb für Außenstehende ebenfalls irrational wirken kann.

Auch Granovetter zeigt in seinem Aufsatz, dass es qualitativ unterschiedliche Handlungsformen gibt, die verstanden werden müssen um wirtschaftstheoretische Probleme fassen zu können. Menschen handeln nach Granovetter sozial und erfreuen sich am zwischenmenschlichen Miteinander. Diese Handlungsmotivation kann im Widerspruch stehen zu ökonomisch-rationellem Handeln. Es muss aber ein theoretisches Konzept geben diese Handlungsmotive voneinander abzugrenzen. Diese Komponente gibt es in der Neoklassik naturgemäß nicht. Granovetter macht deutlich, dass es unterschiedliche Handlungsformen geben kann, aber auch er bleibt einem Werkzeug zur Unterscheidung der selbigen schuldig.

Dass jedoch wirtschaftliches Handeln nicht immer getrennt von sozialem Handeln gesehen werden kann, ist in der Literatur vielfach diskutiert. John Kenneth Galbraith ist mit seinem mainstreamökonomiekritischen Buch von 1958 „Affluent Society“ (dt. Gesellschaft im Überfluss) ein herausragendes Beispiel dafür. Er kritisiert die Annahme der neoklassischen Volkswirtschaftslehre, dass die Konsumenten eines Produktes frei wählen und sich für die bessere Alternative im Sinne einer rationellen Entscheidung entschließen. Die moderne Wirtschaftsordnung ist nicht mehr von der Knappheit geprägt, welche die Theoriebildung bei den Klassikern der Nationalökonomie beeinflusste, so Galbraith. Stattdessen leben wir in einem Überfluss von Gütern, in welchem große Firmen Einfluss auf Menschen üben und ihre Nachfrage unter anderem durch Werbung selbst beeinflussen.

Menschen verwenden ihr Einkommen zum Konsum von Gütern, welche ihnen objektiv keine bessere Position verschaffen, als dies ohne den Konsum dieser Gütern der Fall gewesen wäre. Öffentliche Güter geraten dadurch ins Hintertreffen gegenüber mit Werbung angefeuerter privater Konsumausgaben. Konsum ist, laut Galbraith, keine rationelle Entscheidung innerhalb eines fixen Sets an Alternativen, sondern eine vom Produzenten gesteuerte Entscheidung, die nur den Anschein macht frei zu sein. Die Präferenzen der Konsumenten werden von den

Produzenten erzeugt und demnach geht der Konsumententscheidung eine soziale Dynamik voraus (Galbraith 1958).

Galbraith verfolgt in theoretischer Hinsicht, im Vergleich zu Granovetter, das andere Extrem. Für ihn sind wirtschaftliche Konsumententscheidungen von Irrationalität geprägt oder zumindest nicht einer freien, berechnenden Entscheidung nachgestellt. Granovetter dagegen sieht im wirtschaftlichen Handeln Rationalität, betont aber die soziale Seite menschlichen Handelns als ebenso relevant für das Verständnis von wirtschaftlichen Zusammenhängen. Beide bleiben aber einer Theorie schuldig, wie das Handeln der Menschen insgesamt beschrieben werden kann. Bei Granovetters Argumentation muss die Problematik gesehen werden, dass nicht auf die soziale Dimension von ökonomischem Handeln eingegangen wird und beispielsweise hohe Ausgaben für Konsumartikel, welche keine objektive wirtschaftliche Verbesserung darstellen, nicht erklärt werden können.

Galbraith dagegen geht, sicher auch zur Provokation der neoklassischen Volkswirtschaftslehre, von total lenkbaren Konsumenten aus. Das ist aus mehreren Gründen problematisch. Denn wird eine Lenkbarkeit angenommen, so kann diese wohl nicht von Firmen alleine angenommen werden, sondern andere Gruppendynamiken sind hier auch als beteiligt zu betrachten. Außerdem müsste gegen eine solche Lenkbarkeit zumindest eine andere Kraft wirken, nämlich jene der langfristig rationellen Entscheidung zum Aufrechterhalten eines Haushaltes. Schließt man eine solche Kraft ex ante aus, dann muss man von einer konsumgetriebenen Pleite von allen Konsumenten ausgehen. Außerdem zeigt die empirische Realität, dass nicht jedes Produkt, welches mit intensivem Marketing auf den Markt gebracht wird, im Anschluss auch wie erwartet verkauft werden kann.

Der Anspruch an eine Theorie für meine Zwecke ist demnach eine Bandbreite an Handlungslogiken zu entwickeln. Sie muss ähnlich wie bei Weber zielgerichtetes Handeln auch in anderen, nicht rationell-ökonomischen Bereichen miteinbeziehen.

In dieser Theorie sollen, anders als bei Weber, diese Bereiche nicht ex ante von einander getrennt werden. Besonders für den in der Analyse der modernen Wirtschaft extrem wichtigen Bereich des Konsums sind verschiedene parallel laufende Formen der Rationalität präsent.

Eine solche komplexe Form der Rationalität kann nur verstanden werden, wenn die *Position des Individuums* bei der Analyse seiner Handlungen miteinbezogen wird. Es muss also ein begriffliches Werkzeug gefunden werden um von Individuen zu sprechen, das genügend Raum für eine Positionsbestimmung gibt und trotzdem abstrakt genug ist um einen Prognosecharakter zu haben.

7 Pierre Bourdieu - Eine strukturgenetische Erklärung von wirtschaftlichem Verhalten

7.1 Die Doxa in wirtschaftswissenschaftlicher Theoriebildung und Alltag

Wie oben bereits angemerkt, müssen alle Vertreter von rationalistisch-individualistischen Handlungstheorien von einer fixen Handlungsdisposition im Menschen ausgehen, die naturalistisch begründet ist. Vertreter der neoklassischen Ökonomie suchen diese Handlungsdisposition in Analogie zur Evolutionstheorie. Ökonomische Strategien sind, so die Vertreter dieser Sichtweise, notwendig der Konkurrenz anderer Strategien ausgesetzt. Ist eine Strategie erfolgreich, so wird diese am Markt überleben. Der Markt stellt dann eine historische Notwendigkeit dar, die sich irgendwann bilden musste um eben diese evolutionäre und damit individuell rationalistische Disposition durchzusetzen (vgl. Friedman 1953).

Auch wenn diese Naturalisierung von Märkten auf den ersten Blick sehr plausibel erscheint, lohnt sich ein kritischer Blick auf die vorgebrachten Argumente. Ein evolutionäres Verständnis der sozialen Ordnung verlangt nach Elementen innerhalb dieser, welche sich eben evolutionär verändern, sprich sich analog zu Mutation und Selektion an die speziellen Umweltbedingungen anpassen. Friedman und andere Autoren bleiben Anhaltspunkten schuldig, wo eine solche Analogie zur Biologie im gesellschaftlichen Leben gefunden werden könnte. Friedman akzeptiert in seinem berühmten Paper sogar, dass die Empirie Gegenteiliges aufzeigt (Friedman 1953). Er behandelt diese Studien jedoch als Abweichungen, welche zugunsten der Fokussierung auf wirklich relevantes (evolutionäres), strategisch richtiges Verhalten zurückgestellt werden können. Die Märkte, so Friedman, würden rationelles Verhalten schon erzwingen.

Kann aber weder soziales Verhalten im Menschen fest gemacht werden, welches analog zu Mutation und Selektion in der Evolutionstheorie operiert und damit die naturalisierende Sicht auf Märkte nicht gehalten werden kann, so müssen Märkte als historischer Spezialfall behandelt werden. Sie stellen dann eine mögliche soziale Ordnung unter vielen dar. Das Verhalten des Menschen muss dann grundlegender untersucht werden und da den Individuen nicht eine marktaffine, prinzipiell gleichartige Präferenzstruktur unterstellt werden kann, müssen auch diese untersucht werden (vgl. Pirker 2011).

Dass verschiedenste wirtschaftliche Ordnungen historisch existiert haben und zum Teil auch noch existieren, belegt umfangreiche sozialwissenschaftliche und anthropologische Literatur. Ein herausragender Vertreter ist wohl Karl Polanyi. In seiner wegweisenden Schrift „Great Transformation“ (1944) zeichnet er die schrittweise Schaffung von Gesetzen und Institutionen nach, welche in Konsequenz zu Märkten im modernen Sinn führten. Er charakterisiert verschiedene, nicht nach individueller Rationalität lebende Gesellschaften aus unterschiedlichen Epochen und beschreibt ausführlich deren Tauschpraktiken, welche nach unterschiedlichsten Prinzipien funktionierten. Auch im heutigen Mitteleuropa beschreibt Polanyi die alte wirtschaftliche Ordnung, welche stark auf Reproduktion von existierenden sozialen Ordnungen basierte.

Pirker (2005) begründete die institutionelle Schaffung eines Zeitverständnisses, welches weg von einer zyklischen Wahrnehmung der Zeit hin zu einem linearen Zeitverständnis führte und damit erst die Möglichkeit zur Industrialisierung und zur kapitalistischen Wirtschaftsordnung bot.

Auch für Pierre Bourdieu war eine Auseinandersetzung mit alternativen Wirtschaftsformen zur kapitalistischen Marktwirtschaft ein biographisch weitreichendes Ereignis. Ab 1955 verbrachte Bourdieu seinen Militärdienst in Algerien und verblieb nach Beendigung des Selbigen noch weitere zwei Jahre dort um die sozialen und wirtschaftlichen Prinzipien im Zusammenleben der Kabylei in Nordalgerien zu untersuchen. Die Erkenntnisse waren bahnbrechend für

Bourdieu's Denken. An vielen Stellen zitierte er fortwährend sein Erstaunen über die grundlegend andersartige Sicht der traditionellen, landwirtschaftlich geprägten Kabyleier zum herrschenden (westlich kapitalistischen) Verständnis von logisch wirtschaftlichen Handeln (Bourdieu 2002, S. 185ff.).

An dieser Stelle bietet es sich in der theoretischen Rekonstruktion von Bourdieus Theorie an seinen ersten wirtschaftstheoretischen Publikationen, und damit seiner theoretischen Sozialisierung, zeitlich zu folgen und mit dem oben erwähnten Werk seiner berühmten Studie über die Kabylei in Algerien zu beginnen.

In „Die zwei Gesichter der Arbeit“ (2000/1977) beschreibt Bourdieu ausführlich die wirtschaftlichen Prinzipien, nach welchen sich die traditionelle Gesellschaft der Kabylei organisierte. Er stellte fest, dass innerhalb dieser sozialen Ordnung hierarchische Gefälle zu beobachten sind. Landwirte sind auf einer tendenziell besseren sozialen Position, als dies beispielsweise bei Handwerkern der Fall ist. In vielen Interviews und in ausführlichen Beobachtungen macht Bourdieu die Erfahrung, dass individuell rationelles Verhalten oder anders ausgedrückt, solches welches zum eigenen Vorteil gedacht ist, in den allermeisten Situationen verpönt ist. Ein Beispiel, welches er immer wieder aufbringt, ist jenes des Bauern, welcher ein Stück Vieh verleiht ohne von der anderen Partei eine Gegenleistung zu erwarten.

Statt der Verbesserung der individuellen Position dient die Wirtschaft bei den Kabylei zur Reproduktion von bereits existierenden Hierarchien. Auch der Arbeitsbegriff war, so Bourdieu, bei den Kabylei nicht in der kapitalistisch geprägten Form präsent. Die Kabylei arbeiteten viel, aber nicht immer produktiv. Von den Individuen wird erwartet, dass sie arbeiteten, auch wenn gerade nichts zu tun ist. So sind Hirten zu beobachten, welche nicht pausieren, sondern in der Zeit, in welcher sich keine unmittelbaren Aufgaben stellen, beispielsweise an Stöcken schnitzen. Das Dorf war, so Bourdieu, immer in Bewegung. Arbeit wurde die ganze Zeit verrichtet. Nie wurde dabei in produktive und unproduktive Arbeit unterteilt. Das Dorf oder Benachbarte, beziehungsweise Verwandte halfen beim

Bau der Behausungen und später wurden gemeinsame Essen organisiert, bei welchen die Mitglieder der Dorfgemeinschaft eingeladen wurden. Je nach finanzieller Kraft wurden dann nur die helfenden Personen, nur die Männer oder weite Teile des Dorfes eingeladen. Wurde es notwendig produktive Arbeit zu bezahlen, wie zum Beispiel bei der Vergabe von Arbeitsaufträgen, so wurden umfassende soziale Riten und Verschleierungsmethoden angewandt um den Eindruck zu zerstreuen, dass bei einer gewissen Transaktion wirklich bezahlte Produktivität im Mittelpunkt stand (Bourdieu 2000/1977, S. 32 - 87).

Landwirte, welche in einer Saison einen ungewöhnlich hohen Ertrag erwirtschafteten, investierten die Erträge nicht sondern die besonderen Gewinne wurden verkonsumiert. Im Sinne der Konservierung von bestehenden hierarchischen Verhältnissen wäre es dem Bauern nicht in den Sinn gekommen beispielsweise mehr Land anzukaufen (Bourdieu 2000/1977, S. 32 – 87).

Zunehmende Kontakte mit dem kolonialisierenden Frankreich hatten einen vernichtenden Effekt auf diese Art des Wirtschaftens. Erste Reaktionen in dem beobachteten Dorf waren direkte, teils aggressive Ablehnung von Praktiken, welche als unmoralisch gesehen wurden. Bourdieu beschreibt hier einen Vater, der tief enttäuscht ist, als sein Sohn, welcher von Frankreich zurück kommend einen Lohn für die Arbeit bei seinem Vater verlangt. Auch wird ein Handwerker beschrieben, der in französischer Manier nicht an dem gemeinsamen Essen nach einem fertiggestellten Haus interessiert ist, sondern nur seinen Lohn haben will. Er wird unter Verärgerung der Dorfbewohner besonders gut bezahlt, jedoch wird ihm nahe gelegt, sich nie wieder im Dorf blicken zu lassen (Bourdieu 2000/1977, S. 45ff).

Intensivere Kontakte mit dem kolonialisierenden Frankreich treiben die Algerier in Städte, da von nun an einzig produktive Arbeit entlohnt wird und die Franzosen am Land dafür sorgen, dass Berufe geschaffen werden und diese entsprechend ihrer Leistung bezahlt werden. Damit einher gehen tiefe Verwerfungsprozesse in der lokalen Sozialstruktur. Oftmals werden Berufe neu kreiert und zugehörig mit

Titeln ausgestattet. Alte Hierarchien passen meist nicht mehr zur Vermessung von Arbeit an ihrer Produktivität, weswegen Berufe, wie jener des Landwirts, zugunsten anderer abgewertet werden. Individuen, welche nicht produktiv genug sind, werden sonach gezwungen in Städte zu immigrieren und ihre Arbeitskraft am Markt anzubieten. Ein starker Zuzug in algerische Städte ist die Folge (Bourdieu 2000/1977, S. 62ff).

Die algerische Bevölkerung ist aber nicht unmittelbar mit der neuen Wirtschaftsweise vertraut. Das Resultat war Arbeitslosigkeit, die in allen kapitalistischen Nationen beobachtbar ist. Außerdem ist die alte Einstellung zur Wirtschaft für einen westlichen Beobachter ohne die Kenntnis der Geschichte der Algerier nicht nachvollziehbar. So sind die Straßen oftmals voll mit Personen, die Arbeiten verrichten, welche wenig bis gar nicht bezahlt werden. In Interviews und in Verbindung mit der Analyse der alten Sicht auf Wirtschaft und Gesellschaft legt Bourdieu offen, dass es sich dabei um Einstellungen zur Welt handelt, die sich im Zeitverlauf nur langsam an die realen Notwendigkeiten anpassen. Gemäß der alten Sicht arbeiten Individuen um sich als Mitglieder der Gesellschaft zu fühlen. Ihr persönliche Produktivität hat in dieser Denke keinen Einfluss auf ihren Wert als arbeitende Kraft. Die Konfrontation mit den Produktivitätszwängen der kapitalistischen Marktwirtschaft führt nicht zur unmittelbaren Inkorporierung der notwendigen Praktiken. Besonders stark ist ein solches Verhalten bei Personen ausgeprägt, welche überhaupt keinen Eingang in das neue Wirtschaftssystem finden (Bourdieu 2000/1977, S. 62 – 143). Später wird Bourdieu für diese Dispositionen den Begriff *Habitus* verwenden, auf den ich im späteren Verlauf ausführlich eingehen werde.

In einem großen empirischen Teil am Ende des Buches führt Bourdieu Interviews mit verschiedenen Individuen. Er legt offen, welchen dramatischen Effekt die neue Wirtschaftsordnung auf die Gesellschaft in Algerien hatte. Nur wenige Individuen besitzen überhaupt ausreichende Bildung in Bereichen, die für die kapitalistische Marktwirtschaft verwendbar sind. Verbreitetes Elend und nur wenige Situationsberichte, welche überhaupt auf minimale wirtschaftliche Sicherheit

schließen lassen, sind die unmittelbare Folge (Bourdieu 2000/1977, S. 145 - 184).

Besonders interessant ist außerdem ein Befund, der sowohl für Bourdieus Denken, als auch für diese Arbeit von hoher Relevanz ist: Die Individuen naturalisieren ihre gesellschaftliche Ordnung. Sowohl die Dorfbewohner der Kabylei als auch andere Beteiligte in anderen sozialen Situationen sehen sich selbst nicht als historischen Akteur. Bourdieu macht diese Beobachtung zu einer seiner Hauptfragen in der Forschung. In Anlehnung an antike philosophische Denktraditionen bedient er sich dabei des Begriffs der *Doxa* (Barlösisus 2006, S. 20ff.). Darunter versteht Bourdieu alles, was stillschweigend hingenommen wird und was keinerlei Zweifel oder Nachfragen produziert. Er sieht eine fundamentale Aufgabe der Soziologie fortwährend darin, die Bedingungen der *Doxa* offen zu legen.

Akzeptiert man dieses fundamentale Argument von Bourdieu, die Existenz der *Doxa*, welche sich als unveränderlich präsentiert, obwohl sie es nicht ist, so lässt sich damit auch einiges zum Zustand der Forschung und der Lehre innerhalb der Wirtschaftswissenschaften sagen. Bourdieu wehrt sich auf breiter Linie gegen eine Soziologie, welche lediglich Alltagsbegriffe verwendet und damit die soziale Welt dupliziert (Barlösisus 2006, S. 150ff.). Zwar kann dieser Vorwurf der neoklassischen Volkswirtschaftslehre nicht gemacht werden, da hier Begriffe verwendet werden, welche im Alltag so wohl nie oder kaum verwendet werden. Trotzdem kann, wenn man die Erkenntnisse von Polanyi, Marx und nicht zuletzt Bourdieu selbst anerkennt, die Neoklassik als Instrument zur Verfestigung der *Doxa* verstanden werden. Sie geht von der kapitalistischen Marktwirtschaft als einzig mögliche aus und reproduziert und verfestigt diese in ihren Theorien (siehe oben). Ähnlich wie die Sicht des Individuums sieht der Wissenschaftler die Individuen nicht als Teil eines historischen Prozesses, sondern naturalisiert den aktuellen gesellschaftlichen Zustand.

7.2 Bourdieus Konzeption von Habitus

Führt man Bourdieus vorgeschlagene Konzeption der Doxa weiter, so stellt sich unmittelbar die Frage nach deren Verbindung zu den Praktiken der Akteure. Die Theorie ist gezwungen in einer der grundlegenden Fragen der Soziologie, jener, ob die soziologische Analyse bei Struktur oder bei Handlung ansetzen soll, eine Antwort zu finden. Strukturelle Erklärungen verstehen die Handlungen determiniert von der ihnen zu Grunde liegenden Struktur, Handlungstheoretische Ansätze dagegen verstehen die Struktur als alleinige Folge von Handlungen.

Bourdies empirische Erfahrung in Algerien macht klar, dass sich seine Sozialtheorie für eine Zwischenform entscheiden muss (vgl. Bourdieu 2014/2016, S. 7ff.). Zwar reproduzieren sich von ihm beobachtete Strukturen, wie jene der hierarchischen Gesellschaft der Kabylei in ihren sozialen Praktiken, aber dieser Zusammenhang ist keine Identität. So findet er schon in der traditionellen Gesellschaft der Kabylei abweichende Akteure, welche durch Kontakte mit anderen sozialen Praktiken jene Strukturen und Praktiken herausfordern. Die Akteure der traditionellen Gesellschaft reagieren dann und klassifizieren eine „importierte“ Praktik als nicht akzeptabel. Akteure müssen, um auf solche Situationen reagieren zu können, Handlungskompetenz besitzen, welche über jene der simplen Strukturreproduktion hinausgeht. Sie müssen eine kreative Kraft besitzen, welche auch Handlungen in Situationsnotwendigkeiten ermöglicht, die nicht vorhersehbar sind (vgl. Barlösius 2006, S. 68 – 69).

Darüberhinaus ist auch Struktur, welche das Handeln der Menschen bestimmt, nicht fix. Sie untersteht einem ständigen historischen Wandel, wie Menschen in ihrem Lebenslauf nicht einer einzigen gleichartigen Sozialstruktur ausgesetzt sind, sich also ihre strukturelle Prägung laufend verändert. Damit der Mensch also überhaupt handlungsfähig bleibt, muss die Theorie einen gewissen Freiraum für ein kreatives und anpassungsfähiges Moment im menschlichen Handeln offen halten (vgl. Barlösius 2006, S. 68 – 69).

Im Gegensatz dazu zeigt Bourdieus Beispiel Algeriens nicht nur, dass eine kapitalistische Marktwirtschaft keine historische Konstante ist, sondern auch, dass Strukturen eine starke Wirkung auf Menschen haben und diese in einem großen Ausmaß sehr wohl mit ihren Praktiken die selbigen reproduzieren. Seine Beobachtungen über das Verhalten von Algeriern, welche mit den Notwendigkeiten der kapitalistischen Marktwirtschaft in Berührung kommen und sich eben nicht in ihren Praktiken spontan darauf einstellen können, macht die Disparität von Handlung und Struktur deutlich.

Als Vermittlungsinstanz zwischen Struktur und Handlung entwirft Bourdieu den Habitus. Er ist die inkorporierte Vergangenheit des Individuums (Barlösius 2006, S. 68ff.). In ihm werden die Lebensbedingungen und damit die Strukturen, in denen sich Individuen wiederfinden zur "strukturierten und strukturierenden Struktur" (Bourdieu 1979, S. 280). Die Individuen reproduzieren die Strukturen auf Basis ihrer eigenen Sozialisierung. Eine vorgefundene soziale Welt wird von einem Individuum, wenn sie für das Individuum verstanden und internalisiert wurde, fortlaufend reproduziert. Ihr Habitus wird so zur Brille ihrer Wahrnehmung und die Individuen klassifizieren Werke, Praktiken, Handlungen und andere Individuen entlang eines relationalen Prinzips. Dinge werden in eine hierarchische Verbindung gebracht, so dass ein Ding immer im Verhältnis zu anderen Dingen existiert.

Die Individuen denken die soziale Wirklichkeit im Sinne eines Raummodells. Das Prinzip der Teilung in logische Klassen strukturiert unsere gesamte Wahrnehmung, und so eben auch die soziale Wahrnehmung (Bourdieu 1979, S. 279; vgl. Barlösius 2006, S. 120ff.). Wie Gegenstände in einem Raum, werden soziale Tatsachen in Verbindung miteinander gebracht, als ein Ding gesehen, als geteilt gesehen, räumlich positioniert und im Verhältnis verstanden.

Der individuelle Geschmack steht, so Bourdieu, in einem unmittelbaren Zusammenhang mit dem Habitus der Person. Er ist übersetzte Struktur, ordnet Dinge räumlich in oben und unten ein, gut und schlecht, schön und hässlich,

interessant uninteressant, usw. Dadurch mag ein Individuum Dinge, die sich in seiner Struktur und an seiner Position befinden. Es lernt seinen Geschmack mit seinen Voraussetzungen abzustimmen. Diese Reproduktion im Inneren des Individuums trägt naturgemäß zur Verfestigung der äußeren Struktur bei. Doch nicht nur die Wahrnehmung der sozialen Welt wird über den Habitus vermittelt, auch die eigenen Praktiken und Werke entsprechen dieser Wahrnehmung. Sie reihen sich in das Klassifikationssystem ein und reproduzieren naturgemäß den Geschmack des Individuums. Der Geschmack wird wiederum benutzt um andere Werke, Praktiken und Geschmäcker zu klassifizieren. Die Werke und Praktiken, sowie Geschmack der Individuen sind somit im Habitus manifestiert (Bourdieu 1979, S. 279ff.). Regelmäßige Alltagsbeobachtungen machen diesen Punkt verständlich. So meinen wir oft ohne eine Person genauer zu kennen über ihre Art sich zu bewegen, über ihre Art zu essen oder über ähnlich Praktiken auf Lebenshintergrund, weitere Praktiken und den Geschmack einer Person schließen zu können. Der Habitus vermittelt höchst disparate Dinge (Bourdieu 1983) und fungiert als theoretisches Werkzeug, welches die realen Zusammenhänge, die wir regelmäßig beobachten auch für die Soziologie nutzbar macht.

Dabei bietet Bourdieu allerdings keine Theorie, wie genau der Habitus von einer Person aufgenommen und ausgebildet wird. Er braucht eine solche Konzeption jedoch nicht, da er den Habitus einzig als theoretisches Hilfskonzept versteht, welches empirisch über seine Praktiken und Geschmäcker beobachtbar ist. Thesen, welche die Theorie über ein sinnvolles Arbeitswerkzeug hinaus erweitern, lehnt Bourdieu ab (vgl. Barlösius 2006, S. 45 - 49).

Für eine mit Bourdieu weitgehend verwandte Theoriebildung, welche einen stärkeren Fokus auf die Sozialisierung im Rahmen der frühkindlichen Entwicklung legt, empfiehlt sich die Lektüre von Günther Dux. Dort wird ein mögliches qualitatives Verständnis des Habitus als erlernter Filter einer unmittelbaren Wahrnehmung nahegelegt (Dux 2004).

7.3 Bourdieus Konzeption von Feldern

Um Bourdieus Theorie des menschlichen Handelns zu verstehen, wird die Konzeption von Habitus allerdings nicht ausreichen. Die Struktur, welche an der Basis der Bildung des Habitus steht, ist noch nicht ausreichend bestimmt um sie als strukturierendes Prinzip des Habitus verstehen zu können. Im Blick auf Bourdieus Beispiel des Dorfes in Algerien wird veranschaulicht, dass unterschiedliche Individuen dieses Dorfes unterschiedliche Habitus ausbilden, je nach dem an welcher Position sie im Dorf stehen. Daher entwickelt ein Handwerker andere Wahrnehmungsmuster und Geschmäcker, als dies beispielsweise bei einem Landwirt der Fall ist. Eine genauere Beschreibung der in Frage kommenden Struktur wird also notwendig.

Bourdieu leistet dies mit dem Begriff des Feldes. Dieser ist trotz fundamentaler Unterschiede in der prinzipiellen Theoriebildung nicht allzu weit von jener Niklas Luhmans entfernt. Luhman verwendete den Begriff des Systems und sah die Gesellschaft als ein Sammelsurium solcher Systeme. Jedes System verfügt über eine eigene Logik, welche über eine binäre Form der Entscheidungsfindung gekennzeichnet ist. So wird in der Welt der Kunst zwischen schön und nicht schön entschieden, in der Welt der Wirtschaft zwischen Wert und nicht wert, usw.. Luhman sieht, wie Bourdieu ein Merkmal der modernen sozialen Welt in der großen Ausdifferenzierung der Sozialen Systeme (Luhman 1988; vgl. Barlösius 2006, S. 94ff.).

Bourdies Begriff des Feldes sieht die Beschreibungen Luhmans nicht als ausreichend an. Er stellt fest, dass über den binären Code jedes Feldes hinaus akkumulierte Arbeit in verschiedenen Feldern unterschiedlich bewertet wird (Barlösius 2006, S. 94ff.). Daher verdeutlicht Bourdieu, dass beispielsweise in der Landwirtschaft des Dorfes ein anderes Wissen geschätzt wird, als dies bei den Handwerkern der Fall ist. Überhaupt ist die Wertschätzung von Wissen eine andere in der nicht kapitalistischen Gesellschaft, als im Kapitalismus der Städte Algeriens. Auch erkennt Bourdieu, dass es in unterschiedlichen Feldern nicht nur

unterschiedliches Wissen braucht, sondern dass Reichtum an Geld in Feldern der Wirtschaft einen größeren Faktor darstellt als beispielsweise in der Kunst.

Bourdieu bezeichnet die unterschiedlichen Formen geronnener Arbeit als Kapital und greift damit einen Kernbegriff der marxistischen Theorie wieder auf. Mit dem Kapital findet Bourdieu einen Weg die Geschichte von Feldern und Individuen zu fassen. Dabei ist Kapital nicht bloß unmittelbar verfügbares und Erarbeitetes. Kapital bezeichnet all jenes, was eine Person im Zuge ihrer Sozialisierung internalisiert und extern angehäuft hat. Allerdings hat sämtliches Kapital nur innerhalb eines Feldes Bedeutung. Ein isoliertes Individuum, welches außerhalb aller sozialen Felder steht, hat keinen Gewinn daran, viel Kapital zu besitzen. Kapital erhält seinen Wert demnach alleine durch die Position des betreffenden Individuums (Bourdieu 1992).

Bourdieu unterscheidet zum genaueren Verständnis drei grundlegende Kapitalsorten. Das ökonomische Kapital ist jenes, welches deckungsgleich mit der marxistischen Theorie den Kapitalstock in Geldmittel, geldähnlichen Dingen oder Produktionsmittel eines Individuums bezeichnet. Zusätzlich führt Bourdieu das kulturelle Kapital, das soziale Kapital und das symbolische Kapital ein (Bourdieu 1992).

Das soziale Kapital bezeichnet sämtliche Beziehungen einer Person, welche sie im Feld nutzen kann. Soziale Beziehungen können, je nach dem welche Positionierung im Feld mit ihnen assoziiert wird, von höherem oder geringerem Wert wert sein. So kann eine enge Beziehung zu mächtigen Akteuren im Feld ein fundamentaler Kapitalstock für die jeweiligen Individuen sein, vice versa können vielfältige Beziehungen zu unwichtigen Akteuren im Feld die Position des Akteurs kaum beeinflussen (Bourdieu 1992).

Das kulturelle Kapital dagegen meint Wissen und Bildung der jeweiligen Individuen. Es kann in externalisierter Form als objektiviertes kulturelles Kapital, beispielsweise in Form von Büchern, Tonträgern oder Kunstwerken existieren.

Zudem kann es in Form von institutionalisiertem kulturellem Kapital vorhanden sein. Darunter werden beispielsweise Bildungstitel, Zertifikate oder andere offizielle Nachweise von Institutionen verstanden, deren Träger die Individuen sein können. Als letzte fundamentale Form von kulturellem Kapital beschreibt Bourdieu das inkorporierte kulturelle Kapital. Dieses inkludiert alles, was ein Individuum gelernt hat und in einem jeweiligen Feld von Relevanz ist. Darunter ist allerdings nicht wie im gemeinen Verständnis nur die Bildung eines Individuums gemeint. Vielmehr bezeichnet Bourdieu damit die gesamte Erziehung und schließt somit Dinge, wie das Verhalten bei Tisch, die Fähigkeit Gespräche zu führen, das Verständnis für verschiedene Kunstformen usw. in sein Verständnis von kulturellem Kapital ein (Bourdieu 1992).

Zum Verständnis von Bourdieus Kapitalformen ist es, wie zuvor erwähnt wichtig, die Kapitalien als akkumulierte Arbeit zu sehen, welche in einem Feld ihre Wirkung entfalten. Besitz von Kapital bestimmt die Position in einem Feld. Jedes Feld verlangt nach anderen Kapitalzusammensetzungen, anderem kulturellem Kapital und anderem sozialen Kapital. So kann das Streben nach ökonomischem Kapital beispielsweise in dem Feld der Kunst von etablierten Künstlern als kritisch gesehen werden. Ein interner Kampf innerhalb des betreffenden Feldes kann aber andere Kapitalzusammensetzungen als legitimer durchsetzen. Die Akteure „spielen“ innerhalb der Felder um die Kapitalzusammensetzungen, welche ihnen zur Verfügung stehen um sich maximale Legitimität zu verschaffen. Das Spiel ist dabei immer ein relationales, in dem Wissen als kulturelles Kapital innerhalb eines Feldes entweder akzeptiert oder zu Gunsten eines anderen Wissens, analog zu sozialen Beziehungen und teilweise auch zum Besitz von ökonomischem Kapital, abgewertet wird. Individuen handeln dabei entlang eines relationalen Wahrnehmungsmusters. Wie bei den Sinneswahrnehmungen werden Dinge räumlich in oben und unten, nah und fern, usw. geordnet. So kann Bourdieu von einem sozialem Raum sprechen. Dinge gewinnen also ihre Wertigkeiten durch die jeweilige relationale Wahrnehmung, welche sämtliche Arten der menschlichen Wahrnehmung kennzeichnet (vgl. Barlösis 2006, S. 89 – 117).

Diese Betrachtungsweise führt direkt zu Bourdieus letzter und seltener rezipierten Kapitalform, dem symbolischen Kapital. Das symbolische Kapital stellt eine Art Meta-Kapital dar. Es beeinflusst die Kapitalkämpfe innerhalb eines Feldes durch eine Festlegung, welche Zusammensetzung die Richtige ist. Für künstlerische und intellektuelle Felder sind es intellektuelle und namhafte Kunstschaffende, welche über die Macht verfügen, die Wertigkeiten zu verändern. Nach dem Diskurs dieser Mächtigen orientieren sich ganze Felder. Dieser Diskurs, das von ihnen Gesagte und Transportierte, stellt die symbolische Macht bzw. das symbolische Kapital dar. Auch ganze Felder werden in einem solchen Kampf in Relation zu anderen Feldern auf- oder abgewertet (vgl. Barlösius 2006, 109 - 117).

Bourdieu stemmt sich gegen ein Verständnis von Sozialtheorie „von oben herab“. Er betont, dass ein Feld und eine Logik der Praxis nur dann verstanden werden kann, wenn der Sozialwissenschaftler nahe am Objekt ist. Die Motive der Handelnden müssen im direkten Gespräch nachvollzogen werden und ihre Sicht auf die Dinge hat ihre Richtigkeit. In einem zweiten Schritt muss aber auch die objektive gesellschaftliche Einbindung, im Sinne der Kapitalien in den verschiedenen Felder, als Ergänzung des Einzelverständnisses geleistet werden (vgl. Bourdieu 1979).

Dabei unterscheidet Bourdieu nicht notwendigerweise in Handlung und Verhalten. Sein Verständnis von Habitus macht beides als sozial geprägt verständlich und die Praktik wird als Überbegriff eingeführt (vgl. Bourdieu 1979, S. 279).

Mit dem Verständnis des Konzepts von Feldern sollten damit die Grundzüge des Denkens Bourdieus einsichtig werden. Die Position eines Individuums innerhalb eines Feldes ist von seinen Kapitalien abhängig und die Individuen handeln um ihre eigenen Kapitalien innerhalb eines Feldes aufzuwerten und sich in bessere Positionen zu begeben. Felder stehen ebenso, wie Individuen, innerhalb eines Feldes in permanentem Positionskampf zueinander. Diese individuelle Position stellt die strukturierte Struktur dar, welche den Habitus einer bestimmten Person hervorbringt. Natürlich reduziert sich der Habitus nicht auf den Einfluss eines

einzelnen Feldes, so gehen doch Individuen im Laufe ihres Lebens durch unterschiedlichste Felder und durch viele verschiedene Felder gleichzeitig. Der Habitus stellt dann das Sammelsurium dieser Strukturen dar. Durch den Habitus wird, wie oben beschrieben, die gesamte Wahrnehmung eines Individuums geordnet und relational erfasst. Das Individuum bringt dann weitere Praktiken entlang dieses Klassifizierungsmusters hervor und bewertet andere dementsprechend. Durch den relationalen Charakter der menschlichen Wahrnehmung werden eigene und fremde Werke klassifiziert und stehen im ständigen Wettstreit. Dieser wird über den relativen Wert der Kapitalien ausgetragen.

8 Pierre Bourdieu als Wirtschaftssoziologe

8.1 Bourdieu und die Geschichte im Wirtschaftsleben

Im Anschluss an Bourdieus grundlegendes Denken lässt sich sein Ansatz zum Verständnis des Wirtschaftslebens verstehen. Da Bourdieu jedes menschliche Verhalten als durch soziale Strukturen und den individuellen Habitus vorgeformt begreift, müssen auch die Praktiken des modernen Kapitalismus auf Feld und Habitus zurückzuführen sein. Dann kann individuelle Rationalität angenommen werden. Allerdings muss sie als ein Ergebnis einer geschaffenen Struktur verstanden werden.

Der moderne Kapitalismus lässt sich als Feld verstehen, welches durch Agenten im Positionskampf geschaffen, zunehmend institutionalisiert wurde. Die Schaffung von Eigentumsrechten, die Betonung von produktiver Arbeit und die Schaffung dementsprechender Institutionen des Rechts sind demnach Produkte des Kampfes zwischen Feldern und das Ergebnis der Positionierung von Individuen innerhalb von Feldern. Das Ergebnis der Dominanz dieses Feldes muss wiederum ein Habitus sein, welcher auf alle Individuen innerhalb des Feldes wirkt. Im Fall des Kapitalismus demnach auf fast alle Bewohner der Erde. Dieser Habitus ist jener der individuellen rationellen Kalkulation (vgl. Bourdieu 2002, S. 191).

Obige Ausführungen machen aber deutlich, dass die individuelle Rationalität jedoch bei weitem nicht die einzige Triebfeder der modernen ökonomischen Ordnung ist. Wie oben beschrieben, existieren Mischformen zwischen sozialem und individualistischem Handeln, wie beispielsweise beim Konsum oder bei engen sozialen Verhältnissen zwischen Menschen. Auch der zwischenmenschliche Tausch nimmt unterschiedlichste Formen an, vom Markttausch bis zur Schenkung sind vielfältige Formen denkbar.

Bourdieu's Theorie der Felder bietet hierfür die passende theoretische Konzeption. Begreift man beispielsweise die Welt der Mode als Feld, so wird deutlich, dass über Positionskämpfe auch hier um die hierarchische Platzverteilung innerhalb des Feldes gerungen wird. Wissen über die richtige Bekleidung und die neuesten Trends steht im Widerstreit um Legitimität. Es fungiert hier als kulturelles Kapital. Natürlich sind auch persönliche Beziehungen und ökonomische Möglichkeiten ein integraler Bestandteil der Positionskämpfe im Feld. Ähnliches gilt für verschiedenste Felder, auch für solche, welche nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Leben stehen. Sie alle funktionieren nach einer inhärenten Logik und bringen unterschiedlichste Habitus hervor.

An dieser Stelle wird einsichtig wie der Kampf um die Position im Feld der Mode als sozialer Kampf, welcher unter anderem durch den Konsum der richtigen Bekleidung geführt wird, nicht mit der selben Logik geführt wird, wie sie im Feld der rein ökonomischen, individuell rationalistischen Entscheidungen am zielführendsten ist. Es ist denkbar, dass Individuen, sozialisiert mit einem Habitus aus einem Feld, mit den Notwendigkeiten in anderen Feldern schlecht umgehen können. Ein Individuum könnte beispielsweise so viel für Mode ausgeben um seine Position abzusichern und zu verbessern, dass es Schwierigkeiten hat, mit seinem restlichen Einkommen in den Notwendigkeiten anderer Felder der kapitalistischen Wirtschaft, wo anderes Denken gefragt ist, sinnvoll zu wirtschaften. Auch ist es denkbar, dass ein Individuum überhaupt keine ausreichende Handlungskompetenz in einem grundlegenden Feld besitzt wenn das Individuum in seiner Sozialisierung die notwendigen Kompetenzen in diesem Feld nie gelernt hat.

Angebot, sowie Nachfrage muss in der Konzeption Bourdieus dabei jeweils als sozial strukturiert verstanden werden. Wie sich der Kapitalismus und damit auch stark erhöhte Konsumfrequenzen in Algerien etablierten, lässt sich die Einführung von immer weiteren Sphären des Konsums als Schaffung neuer Felder beobachten. So lässt sich, um das obige Beispiel weiter zu bemühen, die Ausdifferenzierung in unterschiedliche Felder der Mode beobachten, welche jeweils eigenes kulturelles

Kapital und andere soziale Beziehungen verlangen. Bourdieu spricht hier von einer Homologie der Räume. Angebot und Nachfrage sind keine, wie von der Neoklassik nahegelegt, separaten Sphären, welche sich nur über Markt und Preis austauschen. Stattdessen agiert das Angebot in unmittelbarem Austausch zu einem konkreten Feld oder ist sogar Teil des Feldes (Bourdieu 1979, S. 362 ff.). Je besser dieser Austausch innerhalb oder zwischen den Feldern funktioniert, desto eher kann ein Angebot reüssieren und sich ausweiten bzw. am Markt stabilisieren.

8.2 Warum Bourdieu?

Bourdieu schafft es mit dieser Theoriebildung vielfältige Probleme zu lösen. Im Gegensatz zur neoklassischen Theorie gesteht Bourdieu zu, dass in unterschiedlichsten Felder unterschiedliche Habitus ausgebildet werden. So werden, anders als bei Friedman und Mises, unterschiedlichste Handlungslogiken einsichtig. Die Menschen funktionieren bei Bourdieu nicht nach einem abstrakten Prinzip, sondern sie lernen Handlungslogiken, welche in den jeweiligen Feldern „funktionieren“ und handeln damit, je nach sozialer Situation, unterschiedlichsten Prinzipien folgend. Bourdieu schafft eine Grundlage von Handlungen und Verhalten, welche den Neoklassikern fehlt.

Wie Granovetter betont, muss eine umfassende Wirtschaftstheorie soziales Handeln, Vertrauensbeziehungen, Machtkämpfe usw. als unterschiedlichste Formen von wirtschaftlichem Handeln begreifen können um überhaupt umfassend von unserem Wirtschaftsleben sprechen zu können. Bourdieu kann all dies leisten und bietet mit seiner Feldtheorie die Möglichkeit zur Systematisierung, welche bei Granovetter fehlt. Außerdem bedenkt Bourdieu auch Mischformen im wirtschaftlichen Handeln. Ein Positionskampf kann, analog zum Beispiel der Mode, in einem Feld zu einem Konsumverhalten führen, das von außen irrational scheint. Während der Positionskampf durch die Distinktion in der Wahrnehmung der Mode passiert, muss in diesem Beispiel seine Umsetzung durch Konsum im Feld der wirtschaftlichen Entscheidungen erfolgen.

Bourdieu betont, dass Präferenzen nicht exogen gegeben sein können, wie das in der Neoklassik praktiziert wird, sondern endogen durch die Geschichte des Individuums im sozialen Kontext erklärt werden müssen (Bourdieu 2002, S. 190). Seine Theorie der Kapitalien und Positionen innerhalb von Feldern gibt den Individuen eine Geschichte. Sie werden nicht, wie in der Neoklassik und bei Coleman, als abstrakte Rechenmaschinen beschrieben. Bourdieus Kapitalien stellen Wissen, soziale Kontakte und finanzielle Mittel der Individuen dar und eignen sich so hervorragend als theoretisches Prinzip der Geschichte um über den aktuellen Habitus auch die Gegenwart eines Individuums und seine Handlungsdispositionen fassbar zu machen.

Über die Position der Individuen bringt Bourdieu auch ein Verständnis von Gesellschaft. Eine relationale Ordnung mit oben und unten und Distinktionen kann von anderen hier beschriebenen Sozialtheorien nicht geleistet werden. So argumentieren viele Verfechter der Neoklassik rein materiell, wenn sie auf eine Stagnation oder einen leichten Anstieg von unteren und mittleren Einkommen hinweisen und übersehen dabei, dass Individuen durch stark gestiegene obere Einkommen in ihren Feldern „abgehängt“ werden und sie die ihnen angestammten sozialen Hierarchiestufen zunehmend nach unten hin verlassen müssen.

Zudem können Positionen im sozialen Raum an nicht-materiellen und ohne Kenntnis des sozialen Umfeldes unverständlichen Dingen festgemacht werden. Das Feld der Mode zum Beispiel, in welchem durch das Hinzufügen eines minimalen Unterschiedes, wie einen Aufnäher, eine andere soziale Position symbolisiert werden kann, welche sich materiell und ohne Kenntnis des sozialen Raumes nicht erklären ließe (vgl. Rosenbaum 1999).

Auch wird anhand der Feldtheorie einsichtig, warum viele Individuen nicht einfach einen besseren Platz in der Gesellschaft erreichen, wenn doch die objektiven Möglichkeiten dafür geschaffen werden. Der Habitus einer Person, geformt durch ihr Milieu, hindert die Individuen daran, in anderen gehobeneren

Milieus zu interagieren, auch wenn die objektiven Voraussetzungen dafür bestünden.

Bourdieu leistet damit eine umfassende Wirtschaftstheorie, deren Anwendung sich zum Verständnis verschiedenster wirtschaftlicher Phänomene eignet. Diese Arbeit kann naturgemäß keine umfassende Darstellung dieser Phänomene beinhalten. Eine solche Arbeit müsste dem beschriebenen Phänomen mehr Seiten zugestehen als das in dieser theoretischen Arbeit möglich ist. Trotzdem will ich versuchen zu plausibilisieren dass sich eine Anwendung dieser genuin soziologischen Theorie auf einen sonst so von Wirtschaftswissenschaftlern besetzten Bereich auszahlt.

Im Folgenden will ich die Anwendung Bourdieus Ideen auf die Immobilienpreisblase in den USA bis 2008 versuchen. Bourdieu selbst hat 2002 mit „Der Einzige und sein Eigenheim“ einen Boom von Immobilienkäufen in Paris ab den 70er Jahren erörtert. An diese Ausführungen möchte ich meine Untersuchungen über die USA anlehnen und dabei argumentieren dass die Dynamiken am US-Immobilienmarkt mit ähnlichen Logiken zu beschreiben sind wie dies Bourdieu in seinen Ausführungen zu Paris ausarbeitet.

9 Der US-Immobilienpreisboom – Ein Erklärungsversuch mit Pierre Bourdieu

9.1 Die Finanzkrise ab 2008 – ein Kurzüberblick

2008 wurde die internationale Finanzwelt erschüttert. Lehman Brothers, eine US-Amerikanische Investmentbank, ein Eckpfeiler der amerikanischen Finanzindustrie meldete Insolvenz an. Ein Institut von dem viele der Überzeugung waren, es wäre „too big to fail“, zu groß um es in die Pleite zu schicken. Die US-Regierung unter George Bush weigerte sich die erforderlichen Milliarden freizumachen um eine Pleite der Bank abzuwenden. Die unmittelbare Folge war eine Unsicherheit, welche weite Kreise zog. Kreditinstitute verloren das Vertrauen zueinander, niemand wollte Geld an ein Institut verleihen, welches kurz vor der Pleite stand. Banken begannen ihr Geld zu horten und scheuten die Kreditvergabe. Der US-Staat, als auch die Staaten in Europa und in sämtlichen industrialisierten Ländern reagierten mit massiven Rettungsprogrammen für angeschlagene Banken um Geld im Umlauf zu halten. Es dauerte aber nicht lange bis die Realwirtschaft in Bedrängnis kam. Aktienkurse brachen ein und große Industrien hatten neben dem Bankensektor somit ein weiteres Problem bei der Finanzierung ihrer operativen Tätigkeiten. Durch drohende oder durchgeführte Entlassungen in der Industrie brach obendrein der Konsum ein. Angebot- wie Nachfrageseite waren damit in einem Strudel nach unten gefangen, was die Grundfesten des westlichen Wirtschaftsmodells erschütterte.

Einzig durch massive staatliche Eingriffe könnte die Situation einigermaßen stabilisiert werden. Neben Finanzinstituten mussten zunehmend auch Betriebe in der Realwirtschaft unterstützt werden. Der Finanzmarkt konnte so ab 2009 wieder stabilisiert werden, allerdings zum Preis einer höheren Staatsverschuldung in praktisch jeder westlichen Industrienation. Die Bevölkerung wurde nach den

unmittelbaren Konsequenzen für ihre Arbeitsplätze dadurch ein zweites Mal getroffen, denn viele Staaten versuchten die Konsolidierung über die Kürzung von Sozialprogrammen. Besonders der europäische Süden wurde von dieser zweiten, der Staatsschuldenkrise besonders hart getroffen. Schon lange dem europäischen Norden in der Industrieproduktion unterlegen, hatten diese Staaten durch die 2001 eingeführte gemeinsame Währung keine Möglichkeiten mehr ihre eigenen Exporte über Währungspolitik zu befeuern. Die Konsequenz war die noch einmal zunehmende Verschuldung der öffentlichen Hand und Privater gegenüber dem europäischen Norden. Diese Situation gipfelte in der europäischen Staatsschuldenkrise ab 2011 und darf auch heute noch nicht als überstanden verstanden werden.

Die hier vorliegende Arbeit will sich nicht mit den konkreten Abläufen und Konsequenzen der Finanzkrise beschäftigen. Genaue Abläufe nachzuzeichnen und theoretisch zu fassen würde sicherlich den Rahmen dieser Arbeit bei weitem übersteigen. Gesagt sei trotzdem, dass es vielfältigste theoretische Auseinandersetzungen zur Effektivität und Sinnhaftigkeit von Rettungsprogrammen, zu Ablauf und Ursprung der Pleiten usw. gibt.

Als relativ unbestritten gilt jedoch die Feststellung, dass ein Hauptauslöser der Schwierigkeiten der Banken und der Lehmann Pleite eine Blase im Immobiliensektor bis 2008 war. Häuser der US-amerikanischen Mittelschicht waren fundamental überbewertet. Familien kauften Häuser über viele Jahre zu weit übersteuerten Preisen und finanzierten die Käufe über Kredite, welche ihnen von den Banken gewährt wurden, die durch die Ausfälle von später in Bedrängnis kamen. Besonders bemerkenswert in diesem Zusammenhang ist das Faktum, dass die Einkommen jener Gruppe der US-amerikanischen Bevölkerung, bei welcher der stärkste Anstieg an Immobilienkäufen vor 2008 zu verzeichnen war, die amerikanische Mittelschicht ist, welche über viele Jahre mit stagnierenden oder höchstens leicht ansteigenden Einkommen zu kämpfen hatte⁶.

⁶ Neoklassische Ansätze führen an dieser Stelle oft den niedrigen Zins der Fed, der US-amerikanischen Zentralbank ins Spiel. Dieser, so eine weit verbreitete neoklassische These, habe

9.2 Steigende Ungleichheit

Den Ausführungen von Raghuram Rajan (2012) folgend, lässt sich diese Entwicklung bei den Einkommen seit den 1980er Jahren beobachten. Die allgemeine Tendenz zur Globalisierung der Weltwirtschaft hat im gesamten kapitalistischen Westen dazu geführt, dass Produktionsbetriebe abgewandert sind und durch Know How intensivere Wirtschaftszweige ersetzt wurden (bez. des zu Grunde liegenden theoretischen Prinzips siehe Pareto oben). Arbeitsintensive und ohne größeres Know How durchführbare Tätigkeiten wurden in den globalen Süden ausgelagert. Als unmittelbare Konsequenz wurden im Norden die Anforderungen an die Bildung der Arbeitskräfte höher. Der College-Aufschlag, so nennt Rajan den zusätzlichen Stundenlohn, welcher eine Person bekommt, die über einen College Abschluss verfügt, ist seit den 80er Jahren stetig gestiegen. Dies spitzt sich zu einer Relation zusammen, dass ein Absolvent eines Colleges um 72 Prozent mehr verdient, als jemand der über eine High School Ausbildung verfügt (Rajan 2012, S. 39 – 50).

Diese Aufschläge, so Rajan, sind vor allem durch einen Mangel an Angebot an höher qualifizierte Arbeitskräfte erklärbar. Im Gegensatz zu vielen anderen Industrienationen ist die Anzahl an Collegeabsolventen in den USA nicht im großen Stil gestiegen. Die höhere Nachfrage nach selbigen spiegelt sich in den höheren College-Aufschlägen wieder (Rajan 2012, 44 – 50).

Innerhalb des amerikanischen Selbstverständnisses war die Umverteilung von Reichtum selten eine der dominanten politischen Präferenzen. Schon Alexis Tocqueville (1835/1956) stellte bei den Amerikanern eine starke Präferenz zu einer Wirtschaftsordnung fest, welche sich durch Individualismus und geringe

zur vereinfachten Vergabe von Krediten geführt welche wiederum in überhöhten Preisen resultiert haben. Die Individuen, so die Neoklassiker, haben im Vertrauen dass die Zentralbankzinsen auf einem dauerhaft niedrigen Niveau bleiben mit weiteren Preisanstiegen gerechnet. Ihr Verhalten wurde also, so die Neoklassik, durch eine falsche Berechnung auf Grund von falscher Zentralbanktätigkeit begründet.

Staatstätigkeit kennzeichnet. Dieser Mythos, oft als amerikanischer Traum bezeichnet, stellt bis heute eine Orientierung für viele Amerikaner dar. Es ist die Überzeugung, dass es für alle Amerikaner möglich ist aus eigenem Antrieb einen sozialen Aufstieg zu schaffen. Diese Überzeugung hat sich immer weiter von der empirischen Realität entfernt, wie Rajan zeigt.

Zur Klärung ihres immernoch weitreichenden Einflusses empfiehlt sich das Konzept der symbolischen Macht von Bourdieu. Symbolische Macht kann, wie oben ausgeführt, wie ein Diskurs der Mächtigen verstanden werden. Er legt fest, was richtig und wahr ist und welche Individuen über die richtigen Kapitalien für die jeweiligen Positionen verfügen. Besonders mächtige Akteure, solche mit großen Kapitalmengen in hoch positionierten Feldern, bestimmen damit die Spielregeln in verschiedensten Feldern. Damit legen sie fest, welche Art von Wissen und welcher Habitus der richtige für ein Feld ist oder im Fall der politischen Ordnung, welches Denken überhaupt ein richtiges politisches Denken ist. So kann erklärt werden, wieso beispielsweise politische Maßnahmen, wie der freie Hochschulzugang für unmittelbar Betroffene von schwierigen Eintrittsbarrieren, nicht unterstützt werden. Die Akteure sind davon überzeugt, die Dinge selbst schaffen zu müssen, wollen keine staatliche Hilfe oder staatlich geführte Institutionen und sind dabei der Überzeugung, dass sie diese politischen Ansichten durch eigene freie Willensbildung erlangt haben.⁷

Davon unabhängig können die informellen Barrieren, wie die akademische Sprache oder ein sozial begründetes Verständnis für gehobene Kunst usw., welche für Kinder aus kapitalarmen Verhältnissen schwer zu erlernen sind, als ein Distinktionsmerkmal von Akteuren eines Feldes gegen fremde Habitus verstanden werden. Auch das homogene Heiratsverhalten, welches die sozialen Schichten ein weiteres Mal reproduziert, ist so einsichtig.

⁷ Michel Foucault (1983) ist an dieser Stelle in seiner Theoriebildung recht nahe bei Bourdieu. Seine Konzeption der Gouvernementalität versucht die liberale Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung als Instrument zu skizzieren, welches nicht unmittelbar durch einen willentlichen Akt der Mächtigen geschaffen wird, aber ihnen trotzdem letztlich das Regieren über die Bevölkerung erleichtert, da sie beispielsweise von lästigen Fragen der Güterzuteilung verschont bleiben und selbiges durch den Markt gelöst wird.

Diese Abgrenzungsmechanismen, der Unwille der Mächtigen an der Verteilungs- und Zugangssituation zu Institutionen etwas zu ändern und die geringe politische Präferenz der Betroffenen für selbiges zwangen die US-amerikanische Regierung zu unkonventionellen Maßnahmen. Es hätte auch versucht werden können, den politischen Diskurs in Richtung einer Akzeptanz von wirklichen Umverteilungsmaßnahmen zu verändern. Mächtige Akteure, wie Präsident Bill Clinton oder Präsident George Bush, die sicherlich als prägende Akteure der symbolischen Macht gesehen werden müssen, sind selbst verhaftet in der US-amerikanischen Ideologie des amerikanischen Traums. Eine Reaktion der US-amerikanischen politischen Elite zur Umsetzung von Umverteilungsmaßnahmen wäre demnach nur durch anders sozialisierte Politiker zu erwarten gewesen.

9.3 Der Kredit als politische Lösung der schwelenden Konflikte

Stattdessen entschied sich die politische Elite dafür, den immer deutlicher spürbaren Druck der Akteure, welche die erwartete gesellschaftliche Position durch die oben beschriebenen Gründe nicht erreichten, durch Kredite zu besänftigen. Dies geschah sowohl über die Schaffung eines höheren Angebots an Krediten, als auch über die Evozierung von Nachfrage nach den Selbigen. Rajans Untersuchungen sind hier ein weiteres Mal praktisch deckungsgleich mit den theoretischen Ausführungen Bourdieus.

Die Schaffung von Angebot und Nachfrage muss im Sinne Bourdieus als verbundener Prozess in einer sozialen Geschichte gesehen werden und entsprechend der Historie des jeweiligen Feldes nachgezeichnet werden, so man ein Verständnis für Transaktionen auf einem Markt entwickeln will (Bourdieu 2002). Selbiges leistet Rajan auf äußerst nachvollziehbare Weise für den Kreditmarkt zur Finanzierung von US-Immobilien.

Die Angebotsseite von Immobilienkrediten war langfristig von

Umstrukturierungen und Liberalisierungen geprägt. So waren US-amerikanische Banken lange Zeit nur gewillt fünfjährige Kredite mit einer Fälligkeit der gesamten Summe am Ende der Laufzeit zu gewähren. Kredite über längere Zeit wurden von Banken als zu riskant und im Hinblick auf künftige Veränderungen der wirtschaftlichen Situation als nicht kalkulierbar eingestuft. Zudem wurde bei privaten Investitionsobjekten eine Eigenkapitalquote von 50 % erwartet. Schon in den 1930er Jahren gab es Bestrebungen dies zu verändern. Zahlreiche Zwangsversteigerungen als Konsequenz der großen Wirtschaftskrise 1929 machten eine Umstrukturierung des Kreditsektors attraktiv (Rajan 2012, S. 56 - 58).

Die Regierung kaufte in großem Stil notleidende Hypothekenkredite auf und wandelte diese in Kredite um, welche über die gesamte Laufzeit von 20 Jahren gleichmäßig bezahlt wurden. Auf Grund des Erfolgs dieses Programms wurde ein Institut gegründet, welches solche Hypotheken für die Banken versicherte. Zur Finanzierung des selbigen wurden Anleihen ausgegeben, das Institut wurde später unter dem Namen „Fannie Mae“ bekannt (Rajan 2012, S. 56 - 58).

Durch wirtschaftliche Turbulenzen in den 1960er Jahren sah sich der Staat zu einer Umstrukturierung gezwungen und spaltete Fannie Mae auf. Von nun an existierte Ginnie Mae als staatliches Institut zur Hypothekenfinanzierung. Daneben wurde auch Freddie Mac gegründet, welches die Verbriefung (also den Weiterverkauf) von Risiken unterstützen sollte. Dieses wurde bald privatisiert (Rajan 2012, S. 58 – 59).

Die nächste Krise der Branche folgte aber schon in den 1980er Jahren. Zur Bekämpfung einer starken Inflation wurden die Finanzierungszinssätze der Banken stark angehoben. Diese vergab Kredite zu Festzinssätzen und stand nun vor einer Pleite, da sie sich nicht mehr refinanzieren konnten. Eine weitreichende Deregulierung war die Folge. Den Instituten wurde von nun an die Möglichkeit zur Eigenfinanzierung von Hypotheken gegeben, womit die Branchenstabilität wieder hergestellt werden (Rajan 2012, S. 59 – 60).

Fannie Mae und Freddie Mae gingen als große Gewinner dieser Liberalisierung hervor, denn sie wurden zu halbstaatlichen Instituten. Von verschiedenen Steuern befreit, mit Regierungsvertretern in den Vorständen und mit der Möglichkeit ausgestattet, sich extrem günstig zu refinanzieren, waren sie mit einem Vertrauen ausgestattet, das jenem glich, welches der Staat selbst genoss (Rajan 2012, S. 60).

Ab 1990 sollten Freddie- und Fannie Mae noch deutlicher als politische Instrumente eingesetzt werden. Die oben angeführten Gründe mündeten in einem politischen Druck, den amerikanischen Traum auch für verhältnismäßig schlechte Verdienner zugänglich zu machen. 1992 tritt der Federal Housing Enterprise Safety and Soundness Act zur Förderung des Immobilienbesitzes von Einkommensschwachen in Kraft. Fannie- und Freddie Mae erfüllten ihr Mandat und vergaben Kredite in großem Stil. Ihnen kam dabei ihr guter Ruf und die quasi nicht existente staatliche Regulierung zu gute (Rajan 2012, S. 61 – 64).

Statt einer Regulierung war eher der Eifer bezeichnend, mit dem die Regierung die Institute dazu aufforderte die gesetzlichen Vorschriften soweit zu dehnen, dass eine Vergabe von Immobilienkrediten auch an Personen in Frage kam, welche über kein Eigenkapital verfügten. Die Aktiva an erlaubten Immobilienkrediten wurde von 42 % auf 50 % und später auf 56 % angehoben (Rajan 2012, S. 63 - 66).

Durch die aggressive Expansion der Kredite zeigte die Demographie der Verteilung von Krediten bald ein bizarres Bild. In einkommensschwachen Gegenden gab es doppelt so viele Kredite, wie in einkommensstärkeren und über je weniger Einkommen eine Person verfügte, desto höher war die durchschnittliche Belastung durch Hypotheken. Durch das einfache und lukrative Geschäft, die kaum vorhandene Regulierung und im Gegenteil die Billigung der US-Regierungen für solche Geschäfte, stiegen immer mehr Private ein und trieben die Preise von Immobilien zusätzlich in die Höhe. Im Jahre 2004 machen die Hypothekenkäufe Fannie- und Freddie Maes 44 % des Gesamtmarktes aus. 2008 hielten sie 1 Billion Dollar an einkommensschwachen Hypotheken. Der Anteil an

einkommensschwachen Schichten mit Hypothekenbelastung stieg damit zwischen 1989 und 2004 um 100 %, jener mit Kreditkartenschulden um 75 % und der Anteil an einkommensstarken Schichten mit solchen Schulden sank dagegen im selben Zeitraum (Rajan 2012, S. 60 – 77).

Es kann also über einen langen Zeitraum die systematische Liberalisierung und damit Schaffung von Kreditangebot beobachtet werden. In Bourdieus Termini kann dies als Schaffung und Verbreiterung eines Feldes verstanden werden. Parallel dazu, der Schaffung des Angebots an Krediten, wurde die Nachfrage nach selbigen geschaffen. Diese beiden Prozesse standen in ständigem Austausch. Kein Aufeinandertreffen zweier in sich geschlossene Logiken am Markt, wie in der Neoklassik vorgeschlagen wird einsichtig. Stattdessen ist die Nachfrageseite in ständigem Austausch mit der Angebotsseite und vice versa. Bourdieu nennt diese parallele Entwicklung die Homologie der Räume. So kann eine Ausweitung des Angebots an Krediten nur dann strategisch klug sein, wenn dies auf Nachfrage in den veränderten Präferenzsystemen der Nachfrager trifft. Scheitert dieser Prozess, so versagt der Anbieter. Am effektivsten ist die Ausweitung von Nachfrage, beispielsweise über Werbung, da hierdurch bereits existierende Präferenzen in den Konsumenten leidlich verstärkt werden (Bourdieu 2002, S. 187ff).

Dies lässt sich in den USA vielfach nachzeichnen. So kann man in Reden der US-amerikanischen Präsidenten George Bush und Bill Clinton immer wieder Bezugnahmen auf die Präferenzsysteme der US-Amerikaner finden, welche um ihren sozialen Status und ihre Möglichkeit zum sozialen Aufstieg fürchten. Ein dementsprechendes Zitat von George Bush lässt sich bei Rajan (2012, S. 66) finden:

„Ich glaube jedoch, dass etwas zu besitzen ein Teil des amerikanischen Traums ist. Ich glaube, dass ein Mensch, der sein eigenes Zuhause besitzt, den amerikanischen Traum verwirklicht ... Und das haben wir gestern in Atlanta gesehen, als wir die neuen Häuser der neuen Hausbesitzer besucht haben. Ich habe mit Stolz und aus erster Hand erlebt wie ein Mann sagte: „Willkommen in meinem Haus.“ Er sagte nicht: „Willkommen im Haus der Regierung, willkommen im Haus meines

*Nachbarn“, er sagte: „Willkommen in meinem Haus.“ ... Er war ein stolzer Mann
... Und ich will, dass sich dieser Stolz auf das gesamte Land erstreckt“*

Existierende Dispositionen, der Wunsch nach sozialer Anerkennung in einer Welt, welche von zunehmender wirtschaftlicher Unsicherheit geprägt ist, wird mit einem gemeinsamen Mythos, dem des amerikanischen Traums vermischt. Als mögliche Lösung wird der Kauf von Immobilien vorgeschlagen, um deren einfache Finanzierung sich die Regierung kümmert.

Die Ausweitung an Finanzierungsmöglichkeiten für den Häuserkauf passiert hier recht analog zu dem was Bourdieu in „Der Einzige und sein Eigenheim“ (2002) für den urbanen Raum um Paris beschreibt. Auch in Frankreich werden ab den 1970er Jahren massiv staatliche Mittel zur Liberalisierung des Kreditwesens freigegeben. Staatliche und Private Institutionen schmeicheln den Individuen in ihren Präferenzen. Sie wollen ihnen schmeicheln dass ein Arbeiter ein Recht auf ein Eigenheim hat und verkaufen selbiges als Konsumartikel. Ein Haus wird dabei, wie bei anderen Konsumartikeln an die Präferenzsysteme der Individuen angepasst. Zur Verbreitung der Idee wird die Präsenz von Werbung erhöht, in welcher Häuser verkauft werden, die den Eindruck von traditioneller Handarbeit vermitteln und dabei in Wirklichkeit oft klassische Fertighäuser sind. Den Individuen wird hiermit die doppelte Möglichkeit zum sozialen Aufstieg präsentiert. Nicht nur seien sie Hausbesitzer, auch lebten sie ganz wie die Oberschicht in einem Haus, welches durch traditionelle Handarbeit hergestellt wurde. Im Gegensatz zu den USA wurden die Immobilienkäufe in Frankreich zu Bourdieus Untersuchungszeitraum nur autorisiert, wenn die Hauskaufenden einer eingehenden Prüfung ihrer Kreditfähigkeit durch die Verkäufer der Häuser zustimmten, welche in diesem Fall auch das Kreditrisiko übernahmen.

In den USA dagegen gab es keinen solchen Mechanismus. Dort musste die bald nicht mehr tragfähige Verschuldung der Privathaushalte in die Krise führen und dieser Punkt war bis 2007 erreicht. Durch gestiegene Zinsen der Zentralbanken war für viele die Rückzahlung ihrer Kredite nicht mehr möglich. Erste

Zahlungsausfälle legten massive Fehler in der Risikobewertung offen, denn das Risiko dafür wurde von den Instituten bei weitem unterschätzt. Bald mussten Fannie- und Freddy Mae staatlich gerettet werden. Damit erfüllte sich das, woran die Märkte immer geglaubt hatten. Durch die enge Verflechtung der Institute mit dem Staat war auf eine Rettung im Ernstfall spekuliert worden. Die Krise nahm ihren Lauf und es kam zur berühmten Insolvenz der Lehman Brothers, welche andere Institute mit in den Ruin riss.

9.4 Die Logik der Felder im Widerstreit

Bourdieu (2002) stellt den Willen nach einem Eigenheim als Kampf innerhalb eines sozialen Feldes dar. Er will dessen Logik und dessen Entstehung verständlich machen.

Die Präferenz nach Eigentum entspringt dem Feld des Kapitalismus, durch den ständigen Kontakt mit dem kapitalistischen System wollen Individuen Dinge besitzen. Besitz stellt im Kapitalismus einen fundamentalen Faktor zur sozialen Repräsentation dar, er wird zu einem Faktor bei der Bildung des Habitus der Individuen. Dieser Habitus wirkt besonders im Feld des Immobilienkonsums. Dominantes Prinzip innerhalb dieses Feldes ist die bestmögliche Repräsentation innerhalb der Hierarchie der Hausbesitzer, also der Besitz des bestmöglichen Hauses. Die Ästhetik, welche das gute Haus definiert, entspringt ebenfalls der Definitionsmacht von symbolmächtigen Akteuren innerhalb des Feldes, beispielsweise durch Werbung.

Genau wie das Feld des Immobilienkonsums einmal geschaffen wurde, kann es von Akteuren verbreitet und ausgeweitet werden. Dies wird bei Rajan (2012) und Bourdieu (2002) exemplarisch dargestellt. Während Rajan sich vor allem mit der Finanzierung der Häuser und der Ausweitung der selbigen beschäftigte, beleuchtete Bourdieu die Werbung und den Verkauf von Immobilien. Beide

deckten auf, dass, befeuert durch mächtige Akteure, die jeweiligen Felder verbreitet werden konnten.

Die Akteure, welche dem Feld des Immobilieneigentums diese Wichtigkeit verliehen, sind im Fall des US-amerikanischen Immobilienbooms wohl zu einem großen Teil prominente Politiker, die um ihre Positionen im politischen Feld kämpften. Sie spürten den Druck, den abstiegsgefährdete oder aufstiegsverhinderte Amerikaner zunehmend auf sie ausübten und wählten das Feld der Immobilien als Ventil. Die Ausweitung des Angebots an Immobilienkrediten und die Ausweitung der Nachfrage durch den Aufgriff der Dispositionen der Individuen, also des Angebots eines Ausweges aus ihrer Abstiegsangst, schaffte eine Abhilfe. Diese versprach über kurzfristige Maßnahmen langfristige systemische Probleme außen vor zu lassen. Den Individuen wurde das versprochen, was sie im Kapitalismus suchen, Besitz. Die damit verbundene Repräsentation im Feld der Immobilien schaffte die Illusion von gesellschaftlichem Aufstieg, ohne die fundamentale Auseinandersetzung damit, wie die Einkommensverteilung behandelt werden müsste.

Analog zu den Handlungslogiken im Feld des Immobilienkonsums kann die historisch gewordene und notwendige Handlungslogik im übergeordneten Feld des Kapitalismus verstanden werden. Ein Handeln, welches rationelle Entscheidungen auf Basis der eigenen Präferenzen und des eigenen Einkommens trifft, würde das Handlungsmuster für ein solches Feld darstellen. Es ist ein Handeln ganz im Sinne der neoklassischen Theorie. Menschen treffen innerhalb dieser Logik so gut wie möglich rationelle Entscheidungen und reagieren sensibel auf Preis- und Einkommensveränderungen. Der notwendige Habitus und die damit verbundene Handlungskompetenz im kapitalistischen Feld ist allerdings in Individuen in unterschiedlichem Maß vorhanden. Diese Handlungskompetenzen sind dann nicht, wie in der neoklassischen Theorie ein anthropologisches Fixum, sondern eine sozial erworbene Handlungskompetenz, die sozialen und historischen Schwankungen unterliegt. Das Feld des Kapitalismus macht eine starke Präsenz dieser Handlungskompetenz im Habitus der Individuen notwendig um sein

Funktionieren zu garantieren.

Diese Handlungskompetenz steht allerdings ständig, wie das Beispiel der Immobilienpreisblase zeigt, in einem Widerstreit mit anderen Handlungslogiken. Im Extremfall kann eine Dominanz einer Handlungslogik entstehen und die Handlungslogik eines anderen Feldes fast gänzlich ausschalten.

Der Kampf im Feld des Immobilienkonsums ist in diesem Beispiel jenes, welches die rationelle Kalkulation im Feld der „reinen“ wirtschaftlichen Kalkulation überlagerte und unwichtig machte. Als Ergebnis bildete sich ein Habitus bei den Individuen, der soziale Repräsentation im Feld des Immobilienkonsums vor ein umfassendes rationell wirtschaftliches Kalkül stellte. Die Individuen handelten als Ergebnis dieser Dynamik nicht ausschließlich rationell-kalkulierend und somit nicht in einer Logik des Kapitalismus, die diesen weiterhin krisenfrei funktionieren ließe. Ihr dominantes Handlungsmotiv war jenes der sozialen Repräsentation im Feld des Immobilienkonsums. Überschuldung und risikobehafteter Konsum war die Folge. Eine derartig massive Überlagerung der Felder, wie es durch die Daten hervorgeht, musste in einer Krise des angegriffenen Feldes des Kapitalismus enden.

Einzig die breiten Widerstandskräfte der Akteure im Feld, ihre Position im sozialen Raum und die Macht der Durchsetzung seiner Regeln führten zu einer Stabilisierung der kapitalistischen Wirtschaft. Dies war allerdings nur durch Opfer aus verschiedensten anderen Feldern möglich. Die immer noch vorhandene Dominanz des Kapitalismus und seine politische Durchsetzungsfähigkeit gipfelten in massiven Rettungspakten für die angeschlagene kapitalistische Wirtschaftsform.

Diese Dynamik ist auch bei allen anderen Konsumententscheidungen zur Sozialrepräsentation erwartbar, wenn breite Positionskämpfe in anderen Feldern des Konsums ausbrechen. Der Kapitalismus verlangt aber nach dem Habitus des rationell kalkulierenden Individuums und ist langfristig nicht resistent gegenüber zu starken Herdenbewegungen.

Die politische Antwort innerhalb dieses Systems müsste deshalb sein, Positionskämpfe innerhalb und zwischen Feldern zu verringern. Das in den USA zu beobachtende hohe Einkommensgefälle macht einen Positionskampf wahrscheinlicher, als dies bei eher gleicher Verteilung von ökonomischen- und Bildungskapital der Fall ist. Eine Regierung, die sich dessen bewusst ist und ein kapitalistisches System langfristig funktionsfähig halten will, müsste deshalb folgendes beachten: Alle Felder, welche einen Positionskampf hervorrufen, der so stark ist, dass sie den Habitus der rationellen wirtschaftlichen Kalkulation überlagern, können eine Bedrohung für den Kapitalismus als Ganzes darstellen. Eine weitere Befeuerung und Stärkung von solchen Positionskämpfen, wie zu Zeiten des Immobilienbooms von der US-amerikanischen Regierung durchgeführt, trägt immer die Gefahr wirtschaftlicher oder gesellschaftlicher Katastrophen in sich. Analog zur Überlagerung des rationell wirtschaftlichen Habitus durch feldinterne Statuskämpfe ist auch ein Angriff auf andere existierende Habitus, wie jenem der Wahrheitsfindung oder jener der politischen Ordnung denkbar.

10 Fazit

Um eine theoretische Sicht auf die Wirtschaft zu entwickeln, ist es fundamental, die neoklassische Theorie und deren Entstehung zu kennen. Sie kann als Antwort auf den Marxismus verstanden werden. Anders als bei den Klassikern und bei Marx hat die Neoklassik kein Menschenbild und somit auch keine realistische Basis für den Ausgang einer Analyse. Stattdessen wird in der Neoklassik von einem nicht beobachtbaren Menschen, abstrakt beschrieben durch eine Präferenzfunktion, ausgegangen. Damit verlegt die Neoklassik ihre Analyse auf Entscheidungslogiken. Position und soziale Konstitution, sowie Willensbildungen können nicht behandelt werden. Dies wirft einige theoretische Probleme auf. Von den Willensbildungen (damit den Präferenzen) zu abstrahieren und sie als externe Variable zu behandeln bedeutet, dass immer dann, wenn die Empirie die Willensbildung des Menschen als relevante Variable erkennt, die Theorie ihre Aussagekraft verliert, weil sie eben über das nicht sprechen kann.

Ein Hauptargument dieser Arbeit ist, dass die Präferenzen des Menschen eine fundamentale Erklärungskraft zum Verständnis wirtschaftlicher Phänomene besitzen. Ansätze, welche auf die Beschreibung Selbiger verzichten, müssen einen großen Teil der Realitäten unseres Wirtschaftslebens übersehen. Der Einfluss von Werbung, Konsum zur sozialen Repräsentation, soziale Verbindungen im Wirtschaftsleben, Macht und viele andere fundamentale Triebfedern unserer Wirtschaft können ohne ein Bild des Menschen nicht verstanden werden. Aus diesem Grund wurden in dieser Arbeit neben der Neoklassik mit der Neoklassik verwandte Theorien als nicht hinreichend verworfen. Dies umfasst ökonomische Theorien wie die Institutionenökonomik, die Spieltheorie oder die experimentelle Ökonomie, ebenso wie soziologische Theorien, wie den Rational Choice Ansatz von Coleman. Auch Theorien, wie jene von Marc Granovetter, die zwar die Wichtigkeit von genuin sozialen, im Unterschied zu rational wirtschaftlichen, Handlungen hervorheben, aber keine generelle Theorie zur Unterscheidung und Entstehung selbiger anbieten, ergeben keine ausreichende Erklärungskraft und

werden hier als nicht hinreichend verworfen.

Um eine umfassende Sicht auf wirtschaftliche Vorgänge zu entwickeln, ist eine Theorie der menschlichen Willensbildung notwendig. Der Mensch soll dabei, wie von Marx vorgeschlagen, als gesellschaftlich konstituiert verstanden werden. Zwischenmenschliche Kontakte wirken auf Individuen und beeinflussen deren Wahrnehmung der Wirklichkeit. Individuelles Verhalten wird somit erst zugänglich, wenn seine sozialen Bedingungen verstanden werden.

Pierre Bourdieu bietet mit seiner strukturgenetischen Theorie eine überzeugende Weiterentwicklung marxistischer und soziologischer Theorien. In seinem Verständnis der sozialen Wirklichkeit handeln Menschen geprägt von ihrer persönlichen Geschichte. Menschen gehen in ihrer Biographie durch unterschiedliche Felder und eignen sich dabei Handlungskompetenzen an. Diese Felder funktionieren nach jeweils unterschiedlichen Logiken und ordnen Individuen und Dinge analog zur menschlichen Wahrnehmung nach einem relationalen Muster. Individuen mit einer wenig attraktiven Ausstattung für das jeweilige Feld werden unten verortet. Wer über mehr Kapital verfügt, findet sich weiter oben in einer Hierarchie, die sich in jedem Feld durch andere Formen und Zusammensetzungen des Kapitals ordnet. Resultat aller Feldkontakte der Menschen ist der Habitus. Er bestimmt den Geschmack der Menschen und wird selbst zur strukturierenden Kraft, da er Dinge klassifiziert. Dieser Habitus determiniert zwar nicht die Handlungen der Menschen, schafft aber einen Rahmen in dem sich Handlungslogiken bewegen. Bourdieu macht damit plausibel, dass der Kapitalismus nicht, wie durch die Neoklassik angenommen, über eine natürliche Disposition des Menschen, die durch individuell-rationelle Handlung entstanden ist, sondern dass auch er als Feld gesehen werden kann, welches historisch von Individuen erzeugt wurde und eine bestimmte Handlungskompetenz zu seiner Funktionsfähigkeit benötigt. Als Modell dieser Handlungskompetenz kann wiederum die neoklassische Theorie verstanden werden. Sie bietet die Blaupause für die richtigen Handlungen im Feld des Kapitalismus. Wie jede Handlungskompetenz in den Feldern, ist auch jene im Kapitalismus nicht

gleichmäßig über die Bevölkerung verteilt. Bourdieu zeigt eindrücklich, dass sich in Gesellschaften, welche sich zu einer kapitalistischen Marktwirtschaft transformieren, der entsprechende Habitus erst langsam entwickelt wird. Analog zur Verdrängung des „alten“ Habitus durch einen kapitalistischen, wie es Bourdieu nahelegt, argumentiere ich, dass ein alternativer Habitus die Handlungskompetenz im Feld des Kapitalismus beschränken kann.

In den USA begannen Geringverdiener ab ca. 1990 massiv Immobilienkredite aufzunehmen und Häuser zu bauen. Dies geschah, obwohl die Einkommen dieser Schicht nicht gestiegen waren. Als Grund für diese Entwicklung lässt sich die aggressive Liberalisierung des Kreditwesens für Geringverdiener und der staatliche Einfluss zur Unterstützung kreditvergebender oder absichernder Institute festmachen. Zusätzlich wurden bestehende Wünsche der Amerikaner von hochrangigen Politikern adressiert und ihnen der Kauf eines Eigenheims als Recht und Möglichkeit im Sinne des amerikanischen Traums attraktiv gemacht. Raghuram Rajan zufolge geschah dies um den zunehmenden Druck durch die Geringverdiener in den USA und ihrer sozialen Situation zu dämpfen, indem Mittel für die Kanalisierung dieses Drucks herangezogen werden, welche keine fundamentalen Änderungen des Steuer- oder Sozialsystems notwendig machten. Kreditfinanzierter Konsum konnte zumindest kurzfristig die Illusion eines gesellschaftlichen Aufstiegs erzeugen und machte es möglich systemische Fragen hintenanzustellen. Die Liberalisierung und die Werbung für diesen kreditfinanzierten Konsum stärkten das Feld des Immobilienkaufs. Ein Positionskampf im Feld durch neu beigetretene Akteure und der Wille, die soziale Position über den Immobilienkonsum darzustellen mündeten in einem Habitus, welcher nicht mehr kompatibel mit der kapitalistischen Wirtschaftsform war. Individuen stellten den Positionskampf im Feld des Immobilienkonsums über die rationelle Abwägung, welche für ein Funktionieren der kapitalistischen Wirtschaftsform notwendig gewesen wäre. Ein kleiner Auslöser genügte um eine Kettenreaktion zu entfachen, welche das Sammelsurium an Fehlentscheidungen im Sinne der kapitalistischen Wirtschaftsform offenlegten. Dieser Auslöser kann in der Anhebung der Zinsen durch die Zentralbank der USA gefunden werden.

Als Ergebnis dieser Arbeit soll hier plausibel werden, dass Menschen nach unterschiedlichsten Handlungslogiken handeln und diese Logiken in einem inhärenten Widerspruch stehen können, aber jeweils verstanden werden müssen um ein Verständnis von Wirtschaft und Gesellschaft zu erlangen. Unsere wirtschaftliche Ordnung ist nur dann funktionsfähig, wenn die Menschen gemäß ihrer Logik handeln. Ähnlich verhält es sich mit unserer politischen Ordnung oder unserer Art der Wahrheitsfindung. In all diesen Feldern sind unterschiedliche Logiken präsent und diese werden über die Handlungen der Individuen reproduziert. Ist es für ein Individuum jedoch attraktiv anderen Feldern den Vorzug zu geben, so können diese Felder in einem Konkurrenzkampf mit den „traditionellen“ Feldern die Oberhand gewinnen. Sollen die traditionellen Felder geschützt werden, so muss das jeweilige Feld attraktiv für die Individuen sein. Zu große hierarchische Gefälle in der Gesellschaft machen Statuskämpfe in den Feldern zunehmend wahrscheinlich und enttäuschte Akteure tendieren dann dazu alternativen Feldern den Vorzug zu geben.

Akzeptiert man diesen Standpunkt, so ergibt sich die Notwendigkeit einer Verbreiterung für die Ökonomie als Wissenschaft. Auch nicht-rationelle, beispielsweise aufgrund von sozialen Dynamiken getroffene Entscheidungen müssen analysiert werden. Der Mensch müsste in seiner Multidimensionalität begriffen und damit die Neoklassik als nicht ausreichend verstanden werden. Hierdurch könnte Werbung, Macht, Vertrauen, Statuskampf in die Analyse mitaufgenommen werden und auch andere Logiken würden als entscheidungsrelevant erkannt werden. Vielleicht könnten dann Dynamiken, wie sie vor der letzten Finanzkrise beobachtbar waren von Ökonomen frühzeitig erkannt und in ihre Prognosen inkludiert werden. Auf jeden Fall würde sich die Ökonomie dadurch an ein Verständnis der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Realität annähern.

11 Literaturverzeichnis

- ALBERT, Hans, Marktsoziologie und Entscheidungslogik, Mohr Siebeck, 1998
- ALCHIAN, Armen, DEMSETZ, Harold, Production. information costs and economic organization, The American Economic Review, 1972
- BARLÖSIUS, Pierre Bourdieu, Campus Verlag Frankfurt am Main, 2006
- BECKER, Gary, Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1982
- BENTHAM, Jeremy, Principles of Morals and Legislation, Dover Philosophical Classics, 2007/1789
- BLANCHARD, Olivier, ILLING, Gerhard, Makroökonomie, 7. aktualisierte und erweiterte Auflage, Pearson, 2017
- BOURDIEU, Pierre, Der Einzige und sein Eigenheim, VSA: Verlag Hamburg, 2002
- BOURDIEU, Pierre, Der Habitus und der Raum der Lebensstile, in: Die Feinen Unterschiede, Kritik an der gesellschaftlichen Urteilskraft, Suhrkamp, 1979
- BOURDIEU, Pierre, Die feinen Unterschiede, youtube, 12. Oktober 2018, <https://www.youtube.com/watch?v=gQSYewA03BU>

BOURDIEU, Pierre, Die zwei Gesichter der Arbeit. Interdependenzen von Zeit- und Wirtschaftsstrukturen am Beispiel einer Ethnologie der algerischen Übergangsgesellschaft, UVK Konstanz, 2000/1977

BOURDIEU, Pierre, Kunst und Kultur, Zur Ökonomie symbolischer Güter, Schriften zur Kulturosoziologie 4, Surkamp, 2016/2014

BOURDIEU, Pierre, Ökonomisches, kulturelles und soziales Kapital, in: Die verborgenen Mechanismen der Macht, Hamburg, 1992

BRÖCKLING, Ulrich, Gute Hirten führen sanft – Über Menschenregierungskünste, Surkamp, 2017

COASE, Ronald, The nature of the firm, in R. Coase, The firm, the market and the law, Chicago University Press, 1988/1937

COLEMAN, James, Foundations of Social Theory, Harvard University Press, 1990

DAHRENDORF, Anke, FELGENHAUER, Katharina, Die historische Schule der Ökonomik, <http://tud.qucosa.de/api/qucosa%3A24661/attachment/ATT-0/>, abgerufen am 7. November 2018, 2004

DURKHEIM, Émile, Der Selbstmord, Luchterhand Neuwied/Berlin, 1973/1897

DUX, Günter, Denken im Ausgang von der Natur, Zum Schluss, in: Die Moral in der prozessualen Logik der Moderne. Warum wir sollen, was wir sollen, Weilerswist, Velbrück, 75-98, 288-298, 2004

ENGELS, Friedrich, Die Lage der arbeitenden Klasse in England, Digitalisat MDZ Reader, http://reader.digitalisat-sammlungen.de/de/fs1/object/display/bsb10860515_00005.html abgerufen am 8. August 2018, 1845

FRANK, Robert, Microeconomics and Behavior, 4. Auflage McGraw-Hill Professional, 2005

FRIEDMAN, Milton, Methodology of Positive Economics, Essays in Positive Economics, University of Chicago Press, 1953

FOUCAULT, Michel, Kritik des Regierens, Suhrkamp, 1983

GALBRAITH, John Kenneth, Gesellschaft im Überfluss, Droemersch Verlagsanstalt Th. Knaur Nachfr., 1958

GANSSMANN, Heiner, Wirtschaftssoziologie und ökonomische Theorie, aus Wirtschaftssoziologie, Verlag für Sozialwissenschaften Wiesbaden, 2010

GLÖTZL, Florentin, AIGNER, Ernest, Six Dimensions of Concentration in Economics: Scientometric Evidence from a Large-Scale Data Set, working paper, 2017

GRANOVETTER, Marc, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology, Vol. 91, No. 3, 481-510, 1985

- HAMILTON, David B., Institutional Economics and Consumption,
Journal of economic issues, 1987
- HOBBS, Thomas, Leviathan, Felix Meiner Verlag, 2005/1651
- JEVONS, W. Stanley, The Theory of Political Economy, Palgrave
Macmillan UK, 2013/1871
- KAHNEMAN, Daniel, TVERSKY, Amos, Choices, values and frames.
Cambridge University Press,
<http://web.missouri.edu/~segerti/capstone/choicesvalues.pdf>,
abgerufen am 8. August 2018, 1983
- KALECKI, Michal, Drei Wege zur Vollbeschäftigung, Krise und
Prosperität im Kapitalismus: ausgew. Essays 1933 – 1971,
Metropolis Marburg, 1987/1944
- KEYNES, John Maynard The General Theory of Employment, Interest
and Money, Mac Millan London,
https://ebooks.adelaide.edu.au/k/keynes/john_maynard/
abgerufen am 8. August 2018, 1936
- LOCKE, John, Zwei Abhandlungen über die Regierung, Suhrkamp,
Frankfurt am Main 1977/1689
- LUHMANN, Niklas, Erkenntnis als Konstrukt, Benteli, 1988
- MARX, Karl, Das Kapital, Band 1, Kritik der politischen Ökonomie,
Dietz Verlag, http://www.mlwerke.de/me/me23/me23_000.htm,
online abgerufen am 8. August 2018, 1962/1867

- MARX, Karl, Thesen über Feuerbach, redigierte Fassung,
[https://riviste.unimi.it/index.php/noema/article/
viewFile/3721/3876N](https://riviste.unimi.it/index.php/noema/article/viewFile/3721/3876N), abgerufen am 7. November 2018, 1837
- MARX, Karl, ENGELS Friedrich, Manifest der Kommunistischen
Partei, Metralibri, online abgerufen am 8. August 2018,
[https://www.ibiblio.org/ml/libri/e/EngelsFMarxKH_Manifest
Kommunistischen_s.pdf](https://www.ibiblio.org/ml/libri/e/EngelsFMarxKH_ManifestKommunistischen_s.pdf), 2008/1848
- MAURER, Andrea, MIKL-HORKE, Gertraude, Wirtschaftssoziologie,
UTB GmbH, 2015
- MARSHALL, Alfred, Principles of Economics, Macmillan London,
1890
- MENGER, Carl, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Braumüller
Wien, 1871
- MENGER, Carl, Untersuchungen über die Methode der
Socialwissenschaft und der politischen Ökonomie insbesondere,
Adamant Media Corporation, 2005/1883
- NUTZINGER, G. Hans, Die Eleganz der Einfachheit? Reflexionen zum
Menschenbild der Neoklassik“. In: Andrea Grisold, Luise
Gubitzer, Reinhard Pirker (Hg.) Das Menschenbild der
Ökonomie. Eine verschwiegene Voraussetzung. Wien: Erhard
Löcker, 2007, 141-160
- PARSONS, Talcott, The Structure of Social Action, McGraw-Hill Book
Company, 1968/1937

- PIRKER, Reinhard, Die Firma als Anstoß für institutionalistisches Denken in der Ökonomie, Theorie der Firma: interdisziplinär, 2011
- PIRKER, Reinhard, Märkte als Regulierungsformen des sozialen Lebens, Metropolis, 2005
- POLANYI, Karl, Great Transformation, Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, Suhrkamp, 1944/1973
- PINDYCK Robert, RUBINFELD Daniel, Mikroökonomie, Pearson Education Deutschland, 7. Auflage, 2015
- REISS, Julian, Review of The methodology of positive economics: reflections on the Milton Friedman legacy, 2009
- RICARDO, David, Principles of Political Economy and Taxation, Batoche Books Kitchener, online, <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/ricardo/Principles.pdf>, abgerufen am 8. August 2018, 2001/1817
- ROSENBAUM, F., Eckehart, Against naive materialism: culture, consumption and the causes of inequality, Cambridge Journal of Economics, 23, 317–336, 1999
- ROTHSCHILD, Kurt, Die politischen Visionen grosser Ökonomen, Wallstein, 2004

ROUSSEAU, Jean Jacques, Vom Gesellschaftsvertrag oder Prinzipien des Staatsrechtes, Marixverlag, 2008/1762

SIMMEL, Georg, Die Philosophie des Geldes, Deutsches Text Archiv, http://www.deutschestextarchiv.de/book/view/simmel_geld_1900?p=23
abgerufen am 8. August 2018, 1900

SMITHS, Adam, An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations, MetaLibri, digital edition, https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf,
abgerufen am 8. August 2018, 2007/1776

SMITH, Adam, The theory of moral sentiments, CreateSpace Independent Publishing Platform, 1759/2016

THALER, H. Richard, SUNSTEIN R. Cass, Nudge, Improving Health Wealth and Happiness, Yale University Press New Haven & London, 2008

TOCQUEVILLE, Alexis, Über die Demokratie in Amerika, Fischer, Frankfurt am Main, 1956/1835

TRIGG, Andrew, Veblen, Bourdieu and Conspicuous Consumption, Journal of economic issues, 2001

VEBLEN, Thorstein, The Theory of the Leisure Class, Columbia Law School <http://moglen.law.columbia.edu/LCS/theoryleisureclass.pdf>, abgerufen am 8. August 2018, 1899

VARIAN, R. Hal, Grundzüge der Mikroökonomik, 8. Auflage, De Gruyter Oldenbourg, 2011

VON NEUMANN, John, MORGENSTERN, Oskar, Theory of Games and economic behaviour, Princeton University Press,
<https://pdfs.semanticscholar.org/0375/379194a6f34b818962ea947bff153adf621c.pdf>,
abgerufen am 8. August 2018, 1953

WALRAS, Leon, Elements D'Economie Politique Pure: Ou Theorie de La Richesse Sociale, Kessinger Pub Co, 2010/1874

WEBER, Max, Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I (S. 1–206), 8. Auflage, Mohr Tübingen, 1988/1920

WILLIAMSON Oliver, WACHTER Michal, HARRIES Jeffrey, Understanding the employment relation, 1975/1986

Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere, dass ich die vorliegende Arbeit unter Einhaltung der Regeln guter wissenschaftlicher Praxis selbständig verfasst, keine anderen als die angegebenen Quellen und benutzt und die Zitate kenntlich gemacht habe.

Innsbruck am 1. November 2018